

**Die Wechselwirkungen zwischen Raumstruktur
und Direktinvestitionen in Entwicklungsländern
unter besonderer Berücksichtigung
des Arbeitsmarktes**

**Dargestellt an den Direktinvestitionen der
Automobilindustrie in Nigeria**

Andrea Wirz

*Das
München
1985*

Die Wechselwirkungen zwischen Raumstruktur und
Direktinvestitionen in Entwicklungsländern unter
besonderer Berücksichtigung des Arbeitsmarktes

Dargestellt an den Direktinvestitionen der
Automobilindustrie in Nigeria

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Grades
Doctor rerum politicarum (Dr. rer. pol.)
an der Ludwig-Maximilians-Universität München

vorgelegt von
Andrea Wirz

1984

Referent: Prof. Dr. Edwin von Böventer
Korreferent: Prof. Dr. Franz Gehrels
Promotionsabschlußberatung: 20.02.1985

Automobilindustrie in Nigeria? Gibt es das überhaupt? So die typische Reaktion derjenigen, die mich nach dem Thema meiner Dissertation fragten. Ein Thema, das vor allem durch die damit verbundene Reise und das Kennenlernen des Landes Nigeria viel Spaß gemacht hat.

Das Zustandekommen dieser Arbeit wurde unterstützt durch Hilfsbereitschaft und Entgegenkommen von den verschiedensten Seiten.

Ich bedanke mich bei den Damen und Herren bei Daimler-Benz AG und Anambra Motor Manufacturing Company Ltd., Automobiles Peugeot S.A. und Peugeot Automobile Nigeria Ltd., Steyr-Daimler-Puch AG und Steyr Nigeria Ltd., Volkswagen AG und Volkswagen of Nigeria Ltd. sowie bei Fichtel & Sachs Nigeria für ihre Auskunftsbereitschaft und Unterstützung, insbesondere bei Monsieur Francis Gouyon, Herrn Rudolf Handlgruber und Herrn Jürgen Wagner. Ebenso gilt mein Dank den Damen und Herren an den nigerianischen Behörden, vor allem Mr. Anthony Cole und Mr. Oswald Shodeinde; außerdem Mr. Aliyu Alkali und Mr. und Mrs. Godwin Obasohan.

'Meiner nigerianischen' Familie Schlicht danke ich für ihre selbstverständliche und großzügige Gastfreundschaft, die mir den längeren Aufenthalt in Nigeria überhaupt erst ermöglichte, und nicht zuletzt natürlich meinem Doktorvater Herrn Professor Dr. Edwin von Böventer für seine Unterstützung und freundliche Geduld.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41554620_0092

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
A EINLEITUNG	1
I Aufgabenstellung	1
II Entwicklungsländer: Entwicklung - Unterentwicklung, Problemskizze	4
B RAUMSTRUKTUREN IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN	10
I Allgemeine Theorien zur Entstehung von Raumstrukturen	10
1. Standortstrukturtheorien	10
2. Räumliche Wachstumsmodelle	12
a) Der neoklassische Ansatz	12
b) Polarisationsmodelle	14
ba) Theorie der kumulativen Verursachung	15
bb) Wachstumspoltheorie	16
bc) Zentrum - Peripherie Modelle	19
c) Übergreifende Modelle	21
II Besonderheiten in Entwicklungsländern	24
1. Historische Situation	25
2. Dualismus	29
3. Urbanisierungsprobleme	34
III Die Beziehungen zwischen Raumstruktur und Direktinvestitionen	39
1. Allgemeine, nicht-räumliche Auswirkungen von Direktinvestitionen	40
a) Beschäftigungswirkungen	40
b) Zahlungsbilanzwirkungen	41
c) Wachstumswirkungen	43
d) Sozio-ökonomische Wirkungen	46

	Seite
2. Die Raumstruktur als Bestimmungsfaktor für Direktinvestitionen	47
a) Standortwahlmodelle	48
b) Agglomerationseffekte	49
c) Weitere Standortfaktoren	51
3. Der Einfluß von Direktinvestitionen auf die Raumstruktur	54
a) Standort- und Siedlungsstrukturen	55
b) Entwicklungsstand und Produktionsstrukturen	58
C SITUATIONSANALYSE	61
I Nigeria	61
1. Historische, politische und demographische Charakteristika	61
2. Die Raumstruktur und ihre Bestimmungsfaktoren	67
a) Die Wirtschaft: Entwicklung und Strukturen	67
aa) Landwirtschaft	68
ab) Erdölwirtschaft	72
ac) Verarbeitende Industrie	75
ad) Wirtschaftspolitische Konzeptionen	79
b) Föderalismus und Regionalpolitik	84
c) Urbanisierung, Industrialisierung und Infrastruktur	90
3. Der Arbeitsmarkt	104
II Die Automobilindustrie	110
1. Spezifische Merkmale der Automobilindustrie	111
2. Aufbau der Automobilindustrie in Nigeria	113
a) Regionale Verteilung	113
b) Der nigerianische Kraftfahrzeugmarkt und die Stellung und Bedeutung der einzelnen Betriebe	119

	Seite
D WIRKUNGSANALYSE	129
I Die Bedeutung der Raumstruktur Nigerias für die Direktinvestitionen der Automobil- industrie	129
1. Nigeria als Standort, Allgemeines	130
a) Institutionelle Rahmenbedingungen	130
b) Absatz- und Beschaffungsmärkte	131
c) Der Faktor Arbeit	136
2. Die Infrastruktur und die einzelnen Standorte	137
a) Kaduna	138
b) Bauchi	143
c) Enugu	145
d) Lagos	146
3. Zusammenfassung	147
II Auswirkungen der Automobilindustrie auf die Raumstruktur	149
1. Kapazitäts- und Einkommenseffekte	149
2. Wirtschaftliche Verflechtung	151
3. Das Händlernetz	158
4. Produktspezifische Effekte	168
5. Zusammenfassung	170
III Arbeitsmarkteffekte	174
1. Quantitative Beschäftigungseffekte	177
2. Qualitative Beschäftigungseffekte	182

	Seite
IV Aspekte der Regionalpolitik	186
1. Ziele	187
2. Strategien	191
3. Mittel, Möglichkeiten	197
E SCHLUSSBETRACHTUNG	204
Anhang	209
Literaturverzeichnis	247

Verzeichnis der Karten, Abbildungen und Tabellen im Text

	Seite
Übersichtskarte Nigeria	62
Tab. C 1 : Entwicklung der Agrarexporte, Agrarproduktion und der Nahrungsmittelimporte	69
Tab. C 2 : Indexzahlen der Agrarproduktion	71
Tab. C 3 : Nigerias Öleinkommen 1959/60 - 1980	73
Tab. C 4 : Eingezahltes Kapital im Besitz von Ausländern und Nigerianern in der nigerianische Wirtschaft	77
Tab. C 5 : Wachstumsraten der verarbeitenden Industrie	78
Tab. C 6 : Current Revenue of the Federal Government	85
Tab. C 7 : Überblick über den Urbanisierungsprozeß	96
Tab. C 8 : Koeffizient der Lokalisierung der verarbeitenden Industrie in Nigeria	100
Tab. C 9 : Der Arbeitsmarkt in Nigeria, 1980	105
Tab. C 10 : Die Kraftfahrzeughersteller in Nigeria und ihre Standorte	115
Karte C 1 : Überblick über die Standorte der Automobilindustrie in Nigeria	116
Tab. C 11 : Die räumliche Verteilung der Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie in Nigeria	118
Tab. C 12 : Die Zulassungszahlen von Kraftfahrzeugen in Nigeria	120
Tab. C 13 : Produktionszahlen der Automobilindustrie	122
Tab. C 14 : Verkaufszahlen auf dem PKW-Markt	123
Tab. C 15 : Verkaufszahlen auf dem Markt für schwere Nutzfahrzeuge	125
Tab. C 16 : Verkaufszahlen auf dem Markt für Traktoren	125

	Seite
Tab. C 17 : Entwicklung des Grundkapitals (der Automobilindustrie)	127
Tab. D 1 : Beschäftigung in der Automobilindustrie und in der verarbeitenden Industrie insgesamt	150
Karte D 1 : Die Standorte der inländischen Zulieferer von PAN	154
Tab. D 2 : Die Anzahl der KFZ-Händler in den Hauptstädten der Bundesstaaten	161
Karte D 2 : Das Händlernetz von PAN	162
Karte D 3 : Das Händlernetz von VWoN	163
Karte D 4 : Das Händlernetz von SteyrN	164
Karte D 5 : Das Händlernetz von Anammco	165
Abb. D : Die gesamten Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen	178
Tab. D 3 : Die Beschäftigungszahl in der Automobilindustrie	179
Tab. D 4 : Verteilung des Grundkapitals der Industriebetriebe in Nigeria, 1975	199

A EINLEITUNG

I Aufgabenstellung

Zunehmende gegenseitige Abhängigkeit zwischen Industrieländern (IL) und Entwicklungsländern (EL) zwingt die Industrieländer heute dazu, sich den wachsenden und drängenden Problemen der Entwicklungsländer zu stellen und verstärkt zu ihrer Lösung beizutragen. Waren als Folge der Enttäuschung optimistischer Erwartungen über die Entwicklungsaussichten der Entwicklungsländer und deren Unterstützung durch die reichen Länder während der Nachkriegszeit Indifferenz und Desinteresse gegenüber Entwicklungsproblemen aufgekommen, so lassen sich die immer dringlicher werdenden Schwierigkeiten heute schon aus Eigeninteresse der Industrieländer nicht mehr übergehen: alarmierende Ausmaße der Auslandsverschuldung vieler EL, mit kaum Aussicht auf Zahlung auch nur der laufenden Zinslasten bei gleichzeitig zunehmender Bedeutung der EL für die IL als Handelspartner und Absatzmärkte machen die Bedrohung der wirtschaftlichen Sicherheit der IL deutlich. Ausgewogene zwischenstaatliche Beziehungen jedoch können nur auf stabilen innerstaatlichen Verhältnissen beruhen.

Ausgeprägte regionale Disparitäten mit der Konzentration eines Großteils wirtschaftlicher Aktivitäten in einem oder wenigen Zentren des Landes kennzeichnen die Situation vieler Entwicklungsländer. Zum Ausgleich interregionaler Einkommensdifferenzen streben die Regierungen zunehmend eine gleichmäßiger im Raum verteilte Ansiedlung von Industrie an; zu diesem Ziel soll auch die Gewinnung ausländischer Direktinvestitionen (DI) für ausgewählte dezentrale Standorte dienen. Dabei wird davon ausgegangen, daß Industrialisierung als Motor wirtschaftlichen Wachstums die Grundvoraussetzungen zur Beseitigung von Entwicklungsproblemen schafft, insbesondere der in den meisten Entwicklungsländern bestehenden hohen Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung.

Inhalt der vorliegenden Arbeit ist die Analyse von regionalwirtschaftlichen und Arbeitsmarktp Problemen in Entwicklungsländern. Es wird untersucht, inwieweit die erwarteten positiven Auswirkungen der Direktinvestitionen auf Dezentralisierung und Beschäftigung bzw. den Arbeitsmarkt tatsächlich zum Tragen kommen. Darüberhinaus wird aufgezeigt, welche Konsequenzen sich für die Unternehmen aus der Niederlassung abseits der Agglomerationszentren ergeben.

Die Orientierung an einem konkreten Fallbeispiel ermöglicht durch die Beschränkung auf einen relativ eng umrissenen Problemkreis eine detaillierte Herauskrystallisierung spezifischer Ursachen, Eigenschaften und Wirkungsweisen.

Die Direktinvestitionen der Automobilindustrie sind insofern ein interessantes Untersuchungsobjekt, als sie beispielhaft für die weltweit stattfindende Übertragung kapitalintensiver Industrien aus den Industrieländern in die Entwicklungsländer betrachtet werden können. Gerade die Automobilindustrie, eine der Schlüsselindustrien der wirtschaftlichen Entwicklung westlicher Industriestaaten, kann wegen ihrer starken Tendenz zur Bildung von 'backward' und 'forward linkages' deutliche Veränderungen von Wirtschaftsstruktur und Arbeitsmarktsituation hervorrufen.

In Nigeria, wo im Zuge der von der Regierung verfolgten Importsubstitutionsstrategie ausländische Direktinvestitionen ein wichtiger Faktor des Industrialisierungsprozesses sind, gibt es seit dem Jahre 1975 Montagewerke der Kraftfahrzeugindustrie. Außer in der Hauptstadt Lagos, wo etwa die Hälfte des Grundkapitals aller Industriebetriebe und etwa die Hälfte der Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie Nigerias konzentriert sind, entstanden und entstehen, auf Betreiben der Regierung, Werke an mehreren, im ganzen Land verteilten Standorten. Mit Hilfe einer Dezentralisierung der Industrieansiedlung soll ein allmählicher Übergang von der monozentrierten Raumstruktur Nigerias (mit Lagos als Zentrum) zu einer Multi-

kernstruktur stattfinden, bei der verschiedene Standorte ein selbsttragendes industrielles Wachstum erreichen.

Ob und in welchem Ausmaß das gewünschte Ergebnis bisher eingetreten ist, inwiefern die Investitionen der Automobilindustrie dabei eine Rolle spielen und welche speziellen Probleme sich auf dem Arbeitsmarkt abzeichnen, sind die grundlegenden Fragestellungen, die die vorliegende Arbeit beantworten soll.

Die Basis der Untersuchung bilden Daten und Informationen, die bei der Feldarbeit in Nigeria im Oktober und November 1983 gewonnen wurden. Sie wurden einerseits aus der Erforschung des direkten Umfeldes der Automobilhersteller erarbeitet, andererseits auf allgemeiner Ebene bei der Zentralbank, dem Nigerian Institute of Social and Economic Research an der Universität Ibadan und an Regierungsstellen ermittelt.

Mit einer Einführung in die Entwicklungsländerproblematik zu Beginn werden im folgenden nach einer Darstellung allgemeiner Theorien der Raumstruktur- und Regionalentwicklung die charakteristischen Eigenheiten der räumlichen Gegebenheiten in Entwicklungsländern erörtert und dann die wechselseitigen Beziehungen zwischen Raumstrukturen und Direktinvestitionen diskutiert. Anschließend werden das Land Nigeria in seinen Grundzügen und die Entstehung und Entwicklung seiner Automobilindustrie dargestellt. Abschließend folgt die Untersuchung von Art und Ausmaß der von den Direktinvestitionen der Automobilindustrie ausgehenden Effekte auf die Raumstruktur und den Arbeitsmarkt in Nigeria einerseits und der umgekehrten Bedeutung der Raumstruktur für die Automobilindustrie andererseits, sowie die Diskussion der Chancen einer Einbindung von Direktinvestitionen in regionalpolitische Konzepte.

II Entwicklungsländer: Entwicklung - Unterentwicklung Problemskizze

Eine allgemein gültige wissenschaftliche Definition für Entwicklungsländer existiert bis heute nicht. Abgesehen von Meinungsverschiedenheiten über den sprachlichen Terminus 'Entwicklungsländer' herrscht jedoch bis auf wenige Ausnahmen weltweite Übereinstimmung, welche Länder der Gruppe der Entwicklungsländer bzw. der Dritten Welt zuzuordnen sind.

Hauptkriterium für die Klassifikation ist üblicherweise die Höhe des durchschnittlichen jährlichen Pro-Kopf-Einkommens, wobei es aber keine festgelegten Werte für die Abgrenzung gibt.¹⁾ Zum Beispiel bezeichnet die Weltbank im Entwicklungsbericht 1983 Länder mit weniger als 410 US-Dollar Pro-Kopf-Einkommen im Jahr 1981 als low-income-economies, dagegen läßt sie die Grenze für middle-income-economies, die auch den Entwicklungsländern zugerechnet werden, nach oben hin offen.²⁾

Dieser extrem vereinfachende Schlüsselindikator kann selbstverständlich den vielschichtigen Problemen von Entwicklung und Unterentwicklung nicht annähernd gerecht werden, sondern nur, und das mit Vorbehalten, als grobe Orientierungshilfe dienen. So wird die Aussagekraft eines internationalen Vergleichs des Bruttosozialprodukts verschiedener Länder stark gemindert beispielsweise durch den unterschiedlichen Grad der Subsistenzwirtschaft, durch unterschiedliche Preisrelationen, durch Verzerrungen wegen oft nicht der jeweiligen Kaufkraft entsprechender Wechselkurse, durch die nicht adäquate Berücksichtigung öffentlicher Güter u.v.a.m. Vor allem aber sagt die

1) Zum Problem der Abgrenzung siehe Morgan (1975)

2) Vgl. International Bank for Reconstruction and Development (1983).

Einen Überblick über die verschiedenen Untergruppierungen der EL geben Nohlen und Nuscheler (1982 a), S. 18 ff.

rein ökonomische Größe 'Einkommen' prinzipiell wenig über den Entwicklungsstand eines Landes aus.¹⁾

Entwicklung und Unterentwicklung sind vielmehr komplexe Phänomene sowohl im wirtschaftlichen als auch im sozialen, politischen und kulturellen Bereich, denen in der wissenschaftlichen Diskussion viel Raum gewidmet ist. Von der Kenntnis und Beurteilung ihrer jeweils spezifischen Ausprägungsformen, Ursachen und Funktionsweisen hängt es ab, welche Überwindungsstrategien gewählt werden, um unterentwickelte Länder in einen Prozeß der gewünschten Entwicklung zu überführen.

Wurde während der 50er und 60er Jahre Entwicklung noch vielfach gleichgesetzt mit wirtschaftlichem Wachstum,²⁾ also als rein quantitatives Problem betrachtet, ist nach heutiger Auffassung vor allem der qualitative Aspekt von Bedeutung. Soziale und politische Gesichtspunkte werden miteinbezogen und Entwicklung als ein normativer Begriff akzeptiert, der sich an bestimmten Zielvorstellungen von dem, was Entwicklung sein soll, orientiert.

Dudley Seers diskutiert drei mögliche Ansätze zur Ermittlung des Entwicklungsbegriffs:

- Herleitung aus dem Modernitätsbild entwickelter Gesellschaften
- Ableitung aus den Entwicklungszielen nationaler Entwicklungspläne
- Orientierung an von internationalen Organisationen anerkannten Zielsystemen.³⁾

1) Zur Kritik am Volkseinkommen als Entwicklungsindikator siehe beispielsweise Hemmer (1978), S. 9 ff., Hesse, Sautter (1977), S. 7 ff., Nohlen, Nuscheler (1982 a), S. 457 ff.

2) Ochel (1982), S. 17

3) Seers (1974), zitiert nach Ochel (1982)

Gegen alle drei Vorgehensweisen lassen sich allerdings Einwände anführen:

Zunächst ist es fraglich, ob es für die Entwicklungsländer angesichts einer völlig anderen Ausgangslage (Ausstattung mit natürlichen Ressourcen, soziale Gegebenheiten, weltwirtschaftliche Situation) überhaupt möglich ist, den wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß der Industrieländer zu wiederholen; außerdem ist die Wünschbarkeit einer solchen Wiederholung sehr umstritten, da hohe soziale Kosten und die Übernahme der Leitbilder völlig fremder Kulturen damit verbunden sind. In nationalen Entwicklungsplänen wie in den Zielsystemen internationaler Organisationen wiederum bringen meist die heimischen Eliten und ausländische Experten ihre Vorstellungen ein, ein enger Bezug zu den eigentlich Betroffenen ist oft nicht gegeben.¹⁾

Allgemein anerkannt sind heute als Ziele von Entwicklung: ausreichendes reales Pro-Kopf-Einkommen, Vollbeschäftigung, gleichmäßige Einkommensverteilung und nationale Unabhängigkeit. Weitere Ziele sind die Verbesserung des Bildungsniveaus und, damit verbunden, die individuelle Partizipation am politischen, wirtschaftlichen und kulturellen Geschehen eines Landes.²⁾

Je nach Betrachtungsstandpunkt ist die Gewichtung dieser interdependenten Elemente von Entwicklung, die gleichzeitig Ziel- und Mittelfunktion erfüllen, unterschiedlich.³⁾ Übereinstimmung herrscht jedoch in der Auffassung, daß prinzipiell das

1) Siehe hierzu Nohlen, Nuscheler (1982 c), S. 49 ff.

2) Vgl. Hesse, Sautter (1977), S. 3 ff., Seers (1977), S. 40 ff. und Nohlen, Nuscheler (1982 c), S. 54 ff.

3) Hesse, Sautter bezeichnen beispielsweise das Einkommensziel als Hauptziel, alle anderen als Nebenziele; Nohlen, Nuscheler betrachten die Teilziele des von ihnen formulierten "magischen Fünfecks von Entwicklung" Wachstum, Arbeit, Gleichheit/Gerechtigkeit, Partizipation und Unabhängigkeit als weitgehend gleichwertig.

Einkommens- bzw. das Wachstumsziel auch Grundlage und Voraussetzung zur Erreichung der anderen Ziele bildet, wobei diese aber nicht selbstverständlich als positiv korreliert angenommen werden können (Gegenbeispiel ist das während der 1. Entwicklungsdekade 1961 - 70 aufgetretene Verelendungswachstum, d.h. Zunahme des Massenelends trotz hoher Wachstumsraten des Pro-Kopf-Einkommens).¹⁾ Voraussetzung für erfolgreiche Entwicklungsstrategien ist daher die simultane Berücksichtigung der verschiedenen Aspekte von Entwicklung.

Die deutlichste Erscheinungsform von Unterentwicklung bilden die Folgen der absoluten Massenarmut wie Hunger, Krankheit, hohe Sterblichkeitsrate, Verwahrlosung und Analphabetismus,²⁾ Probleme also, die aus der völlig unzulänglichen Befriedigung menschlicher Grundbedürfnisse resultieren.³⁾ Es kann jedoch nicht der Umkehrschluß von Unterentwicklung auf materielle Armut angewendet werden, gelten doch beispielsweise die teilweise reichen OPEC-Staaten als unterentwickelt.⁴⁾

Die verschiedenen Kennzeichen von Unterentwicklung sind unter anderem in dem umfassenden Kriterienkatalog H. Leibensteins zusammengefaßt, in dem die wirtschaftlichen, demographischen, sozialen, kulturellen und politischen Besonderheiten der Ent-

1) Vgl. Nohlen, Nuscheler (1982 c), S. 57

2) Diese Probleme betrafen nach Schätzungen der Weltbank Ende der 70er Jahre ca. 800 Millionen Menschen, vgl. Bericht der Nord-Süd-Kommission (1980), S. 66. Andererseits lebten 1978 2,008 Milliarden Menschen in Ländern mit weniger als 300 US-Dollar durchschnittlichem jährlichem Pro-Kopf-Einkommen, Worldbank (1980)

3) Zu den verschiedenen Definitionen von Armut und Armutsgrenzen von Weltbank, UNO und ILO siehe Nohlen, Nuscheler (1982 d), S. 26 f.

4) Vgl. ebenda, S. 27

wicklungsländer aufgezählt werden¹⁾. Im einzelnen handelt es sich um typische Merkmale der unterschiedlichen Problemfelder wie Kapitalknappheit, hohe Arbeitslosigkeit, rasches Bevölkerungswachstum und extrem ungleiche Einkommensverteilung, die beschrieben werden durch hohe Konsumquote, niedrige Spar- und Investitionsquote, Großteil der Beschäftigung in der Landwirtschaft, wenig Industrialisierung, schlechte Gesundheitsverhältnisse, Slumbildung, geringe Partizipation der Bevölkerung am politischen System und so fort. Die Vielfalt der Einzelprobleme des Komplexes 'Unterentwicklung' kommt darin deutlich zum Ausdruck.²⁾

Nach Celso Furtado, einem Vertreter der Dependencia-Theorie, bedeutet Unterentwicklung eine Veränderung des Konsummusters in EL ohne entsprechende Änderung der Produktionstechniken, hervorgerufen durch ein Abhängigkeitsverhältnis der EL von den IL im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung.³⁾ Unterentwicklung stellt sich in dieser Sichtweise als strukturelles Phänomen dar, wobei der Prozeß strukturellen Wandels, mit dem Entwicklung immer verbunden ist,⁴⁾ hier jedoch nur zu einer Verstärkung von sozialer, kultureller und wirtschaftlicher Desintegration innerhalb eines Landes führt. Eine Dichotomie zwischen Wirtschaft und Gesellschaft und die fast vollständige Bestimmung des Staates und der Politik durch die Wirtschaft

1) Vgl. Leibenstein (1957), S. 40 f.

Das UNRISD hat 73 verschiedene Entwicklungsindikatoren in seiner Datenbank gespeichert, woraus 18 Schlüsselindikatoren zur Erstellung von Entwicklungsprofilen für einzelne Länder herangezogen werden. Vgl. McGranahan et al. (1972), S. 44 ff.

2) Interessant in diesem Zusammenhang ist der Ansatz von Scholing, der 19 "gängige" Entwicklungsindikatoren auf einen Faktor reduzierte und feststellte, daß die anhand dieses Faktors ermittelte Rangfolge für den Entwicklungsstand von 106 EL und IL nicht erheblich abweicht von einer am Pro-Kopf-Einkommen orientierten Rangfolge. Vgl. Scholing (1982), S. 201 - 222

3) Vgl. Furtado (1977), S. 159 ff.

4) Siehe hierzu beispielsweise Walter (1983), S. 143 ff.

sind laut K.H. Pfeffer typisch für Entwicklungsländer im Gegensatz zu Industrieländern, wo die staatlichen Institutionen mehr eigenständige Macht besitzen.¹⁾

Für die Entstehung von Unterentwicklung gibt es unterschiedliche Erklärungsansätze. Neben geographischen, ethnologischen, psychologischen und soziologischen Argumenten sind jedoch vor allem die ökonomischen von Bedeutung.

"Ein Land bleibt arm, weil es arm ist",²⁾ ist die einfachste Darstellung des Prinzips vom Teufelskreis der Armut, den Ragnar Nurkse beschrieben hat. Dabei bildet Kapitalknappheit sowohl die Ursache als auch das Ergebnis eines *circulus vitiosus*, der über niedrige Arbeitsproduktivität, niedriges Pro-Kopf-Einkommen und geringe Ersparnis auf der Kapitalangebotsseite bzw. geringe Kaufkraft und damit geringe Absatzchancen auf der Kapitalnachfrageseite immer wieder zum Ursprung zurückführt.³⁾ Allerdings kann dieser Ansatz nicht als Begründung für Unterentwicklung gelten, vielmehr ist er eine Beschreibung von Zusammenhängen.

Ähnlich argumentiert Richard R. Nelson bei der von ihm formulierten *low-level equilibrium trap*, bei der das Bevölkerungswachstum ein nachhaltiges Steigen des Pro-Kopf-Einkommens verhindert.⁴⁾

Ausbeutung durch Kolonialismus und Außenhandel wird oft als Grund für die schlechte Lage der Entwicklungsländer angeführt. Ob die Kolonialmächte hauptsächlich negativen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung der Kolonien hatten, ist aber

1) Vgl. Pfeffer (1967), S. 11 ff.

2) Timmermann (1982), S. 125

3) Vgl. ebenda, S. 125 ff.

4) Vgl. ebenda, S. 119 ff.; eine ausführliche Diskussion dieses Problems findet sich bei Hauser (1974), S. 146 ff.

genauso umstritten¹⁾ wie die Gültigkeit der Prebisch-Singer-These, die die langfristige Verschlechterung der terms-of-trade der EL gegenüber den IL beim typischen Tausch 'Primärgüter gegen Industrieerzeugnisse' für die Unterentwicklung verantwortlich macht.²⁾ Statistisch belegt ist dagegen eine deutlich hemmende Auswirkung von schwankenden Exporterlösen auf das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts, die bedingt sind durch die meist starke Konzentration des Exports der EL auf nur ein oder wenige Rohstoffe bzw. Agrarerzeugnisse.³⁾

Es gibt unterschiedliche Entwicklungsstrategien in der theoretischen Diskussion und in der praktischen Anwendung, die zur Überwindung der Probleme der Entwicklungsländer führen sollen. Obwohl diese im Prinzip hauptsächlich an ökonomischen Größen orientiert sind, herrscht heute doch allgemein Übereinstimmung darüber, daß Erfolg und Mißerfolg bei der Implementierung der jeweiligen Maßnahmen entscheidend von den sozialen und politischen Gegebenheiten des jeweiligen Landes abhängen.

Die trotz aller Gemeinsamkeiten starke Heterogenität der Entwicklungsländer erfordert darüber hinaus immer eine Überprüfung der Relevanz der pauschalen theoretischen Strategieempfehlung für das einzelne Land und eine entsprechende Modifizierung.

1) Vgl. Timmermann (1982), S. 148 ff.

2) Vgl. Hemmer (1978), S. 189 ff.

3) Vgl. Timmermann (1982), S. 167 f.

B RAUMSTRUKTUREN IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN

"Raumplanung als eigenständige und unabhängige Disziplin, als Wissenschaft, als Gegenstand der Forschung, als unbestrittener und unentbehrlicher Bestandteil einer Entwicklungsplanung und Entwicklungspolitik kann noch auf keine sehr lange Tradition zurückblicken."
(Bernd Jenssen und Klaus Kunzmann 1982, S. 1)

Dies gilt zunächst für die Industrieländer. In den Entwicklungsländern befindet sich der Prozeß der Einbeziehung von Raumplanung in politische Konzepte vielfach gerade erst am Anfang. Die Basis für effektive, zielgerichtete Raumplanung und Raumstrukturpolitik bilden die Theorien zur Entstehung und Veränderung von Raumstrukturen.

Die Raumstruktur eines Landes äußert sich in der geographischen Lage, der Verteilung und der Größe von Siedlungen und Produktionsstandorten und dem dazugehörigen Kommunikationsnetz. Sie ist sowohl Ausdruck als auch Bestimmungsfaktor ökonomischer Aktivitäten - und menschlichen Handelns überhaupt.

I Allgemeine Theorien zur Entstehung von Raumstrukturen

1. Standortstrukturtheorien

Grundlegende Darstellungen und Erklärungen der Entstehung von Landschaftsstrukturen im Sinne von Systemen ökonomischer Verflechtungen im Raum bieten die gesamtwirtschaftlichen Standortstrukturtheorien von Christaller und Lösch. Ausgangspunkt der Modelle ist ein ursprünglich homogenes Gebiet (homogen bezüglich der Bevölkerungs- und Ressourcenverteilung, der Produktionsbedingungen etc.), das von Anbietern verschiedener einzelner Güter und Dienstleistungen zu versorgen ist. Rationales Wirtschaftsverhalten von Anbietern

und Nachfragern führt bei restriktiven Modellannahmen unter dem Einfluß von Produktionskosten, Transportkosten und Nachfrage des Gutes nach Christaller zu einem Gleichgewicht mit einem hierarchischen System von Städten und zentralen Orten, an denen Güter produziert und angeboten werden. Die räumliche Anordnung der Standorte ergibt eine Aneinanderreihung sechseckiger, wabenförmiger Marktgebiete.

Aus dem etwas komplizierten Ansatz Löschs resultiert ein flexibleres, für den Industriesektor typisches Netz von Märkten mit teilweiser Spezialisierung der Orte.

Kritikpunkte der klassischen Standortstrukturtheorien sind vor allem der statische Charakter (insbesondere des Lösch-Modells) und die Vernachlässigung von Faktor- und Bevölkerungsbewegungen sowie von Agglomerationseffekten.¹⁾

Die Bedeutung gerade der Agglomerationsvor- und -nachteile für die Ausbildung räumlicher Strukturen betont von Böventer, der sie zusammen mit den Transportkosten und der Nachfrage nach Land zu den ökonomischen (im Gegensatz zu den geographischen) raumdifferenzierenden Faktoren zählt.²⁾ Allerdings haben diese raumdifferenzierenden Faktoren nach von Böventer in den verschiedenen historischen Entwicklungsstadien einer Volkswirtschaft unterschiedliches Gewicht, wobei die Entwicklung von anfänglich starker, später geringerer Abhängigkeit von der Landwirtschaft zu einem Industriestaat verbunden ist mit sinkender Bedeutung der dezentralisierend wirkenden Faktoren Bodenleistung und Transportkosten und zunehmendem Einfluß von konzentrationsfördernden Agglomerationsvorteilen; letzteren wiederum wirken ab einer gewissen Konzentrationsdichte Agglomerationsnachteile entgegen.³⁾ Von Böventer

1) Vgl. Edwin von Böventer (1962 a), (1979), S. 223-236 und S. 303 ff. und Ludwig Schätzl (1981/1), S. 54-81

2) von Böventer (1962 a), S. 80 ff., (1979), S. 10 ff.

3) Vgl. von Böventer (1962 a), S. 237 ff.

integriert diese Zusammenhänge in seine Synthese der Modelle von Thünens, Christallers und Löschs, in der er differenziertere und realitätsnähere Modelle der Standortstruktur darstellt.¹⁾

Problematisch für die etwaige Ableitung politischer Strategien aus diesen theoretischen Erkenntnissen ist jedoch die kaum mögliche Quantifizierbarkeit und Zurechenbarkeit von Agglomerationseffekten.

2. Räumliche Wachstumsmodelle

a) Der neoklassische Ansatz

Das Grundmodell der neoklassischen regionalen Wachstumstheorie ist im Prinzip eine Übertragung der gesamtwirtschaftlichen neoklassischen Wachstumstheorie auf die regionale Ebene. Es handelt sich um ein Gleichgewichtsmodell, bei dem Faktorzwanderungen, die durch interregional unterschiedliche Faktoreinkommen ausgelöst werden, zum Ausgleich dieser Einkommensunterschiede führen, und letztlich der regionale Wachstumsprozeß (unter bestimmten Annahmen) mit einer Konvergenz des regionalen Pro-Kopf-Einkommens verbunden ist.²⁾

Vorzüge des Modells sind die Einfachheit und die Geschlossenheit des Theoriegebäudes; die gleichzeitige Erklärung von endogenem Wachstum und von interregionalen Faktorbewegungen in einem einzigen Modell verleiht ihm besondere Attraktivität.³⁾

1) Vgl. von Böventer (1962 a), S. 237 ff.

In seinem gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichtsmodell vernachlässigt von Böventer die Agglomerationsfaktoren allerdings zugunsten größerer Exaktheit der Theorie. Vgl. von Böventer (1962 b)

2) Vgl. Richardson (1973), S. 22 ff. und (1979), S. 135 ff. Formale Darstellung des Modells siehe Anhang.

3) Vgl. Richardson (1973), S. 24

Vorausgesetzt sind allerdings äußerst rigorose Annahmen über den theoretischen Rahmen:

identische Produktionsfunktionen in allen Regionen, konstante Skalenerträge, vollkommene interregionale Mobilität von Arbeit und Kapital, Vollbeschäftigung und vollkommene Konkurrenz.¹⁾

Vor allem diese restriktiven Annahmen bilden das Ziel vielfältiger Kritik am neoklassischen Grundmodell. Eine allgemeine Gültigkeit der im Mittelpunkt stehenden Cobb-Douglas-Funktion für das Wachstum der regionalen Produktion, sowie der Definitions- und Verhaltensgleichungen, beispielsweise die ausschließliche Bestimmung der Migration durch regionale Lohnunterschiede, ist offensichtlich unrealistisch.²⁾

Darüber hinaus ist das Modell insofern kaum als ein räumliches zu bezeichnen, als es zwar - in Analogie zur Außenhandels-theorie - Faktorbewegungen zwischen Regionen betrachtet, die Regionen selbst dann aber wieder als Raumpunkte behandelt, was in der völligen Vernachlässigung von Raumüberwindungskosten zum Ausdruck kommt. Intraregionales Wachstum und Nicht-Homogenität von Regionen, beschreibbar durch Agglomerationsfaktoren, werden nicht erklärt.³⁾

Langzeitstudien der amerikanischen Wirtschaft scheinen die These konvergierenden regionalen Pro-Kopf-Einkommens empirisch zu untermauern, angesichts des Mangels an brauchbaren Daten für eine exakte Überprüfung der Hypothese muß dies jedoch als Zufall gewertet werden.⁴⁾

1) Vgl. Richardson (1973), S. 22 ff.

2) Eine detaillierte kritische Analyse des neoklassischen Grundmodells findet sich bei Buttler, Gerlach, Liepmann (1977), S. 66-80

3) Vgl. ebenda, S. 62 und von Böventer (1975), S. 2

4) Vgl. Richardson (1979), S. 135 f. und Koll (1979), S. 10 f. Richardson verweist besonders auf das Fehlen von Daten über regionalen Kapitalertrag und Kapitalstock.

Neben der 'naiven' Version¹⁾ der neoklassischen regionalen Wachstumstheorie gibt es eine Vielzahl von Variationen und Erweiterungen. Durch Modifizierung von Annahmen und Berücksichtigung und Einbeziehung der Kritik läßt sich das Modell abwandeln, so daß schließlich jeder denkbare Entwicklungstrend interregionalen Wachstums vorhergesagt werden kann. Siebert erweitert das Modell beispielsweise um die Analyse von Mobilitätsbeschränkungen der Determinanten regionalen Wachstums Arbeit, Kapital und technisches Wissen.²⁾ Aufgrund von inter- und intraregionalen Mobilitätshemmnissen ergeben sich je nach Konstellation zunehmende oder abnehmende regionale Wachstumsunterschiede. Räumliche Aspekte, Agglomerationsfaktoren und Transportkosten finden hier Eingang in die Betrachtung.

b) Polarisationsmodelle

Die Polarisationsmodelle entstanden aus der Kritik am neoklassischen Modell und bilden ein theoretisches Gegenkonzept dazu. Die gemeinsame Kernaussage aller Ansätze dieser Richtung ist die These, daß die wirtschaftliche Entwicklung nicht von selbst zu interregional gleichgewichtigem Wachstum führt, sondern daß vielmehr verschiedene Tendenzen einem Ausgleich entgegenwirken und zu disparitären Strukturen führen.

Als Gründe für die sektorale und regionale Polarisierung des Wirtschaftswachstums werden angeführt:

teilweise Immobilität der Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und technisches Wissen; ungleiche räumliche Verteilung von Wachstumsdeterminanten; lokal wirksame Agglomerationsvorteile;

1) So bezeichnet es Richardson (1979), S. 136

2) Vgl. Horst Siebert (1970)

dadurch ausgelöste einseitige Wanderungsströme in Richtung von Agglomerationen, d.h. Entzugseffekte in weniger entwickelten Gebieten; Machtausübung der Zentren und anderes.

Im Gegensatz zur neoklassischen Betrachtungsweise von Anpassungsprozessen bei vorgegebenen funktionalen Zusammenhängen (beispielsweise Angebots- oder Nachfragefunktionen), befassen sich Polarisierungstheorien mit Veränderungen dieser Zusammenhänge.¹⁾

ba) Theorie der kumulativen Verursachung

Kaldor hat ein einfaches theoretisches Modell entwickelt, das die zirkulär-kumulative Natur regionalen Wachstums beschreibt.²⁾ Ausgangspunkt ist die Postulierung der Existenz wachsender Skalenerträge in der Produktion, die die Wachstumsrate der Produktivität bestimmen. Die Wachstumsrate der regionalen Produktion steigt mit abnehmenden regionalen 'efficiency wages', d.h. der Relation von Lohnsatzindex zu Produktivitätsindex, und diese wiederum sind eine negative Funktion der Produktivitätsveränderungen. Dabei entspricht der regionale Lohnsatz dem nationalen, d.h. allein mit der Einführung regional unterschiedlicher, lokal wirksamer Produktivitätssteigerungen (über deren Ursache allerdings keine Angaben gemacht werden), läßt sich hier kumulatives Wirtschaftswachstum mit der Folge interregionaler Disparitäten erklären.³⁾

1) Vgl. von Böventer (1975), S. 3

2) Vgl. Kaldor (1970)

Formale Darstellung der Theorie siehe Anhang.

3) Ein verallgemeinertes Modell, das je nach Parameterwerten sowohl kumulative als auch konvergierende Prozesse darstellt, hat Richardson formuliert. Richardson (1979), S. 147 ff.

Kaldors Modell ist im Grunde die Formalisierung von Myrdals These vom 'Prinzip der zirkulären Verursachung'.¹⁾ Nach Myrdal führt das freie Spiel der Marktkräfte zu einer Verstärkung internationaler und interregionaler Unterschiede des Pro-Kopf-Einkommens, indem an einigen Orten entstehende Agglomerationen, etwa aufgrund natürlicher Standortvorteile, sich durch das Auftreten interner und externer Ersparnisse ständig vergrößern. Gleichzeitig üben diese Zentren Einfluß auf die Wachstumsraten zurückgebliebener Regionen aus, und zwar durch positive Ausbreitungseffekte ('spread effects', wie Diffusion von Innovationen und Verbesserung der Marktchancen für Primärgüter) und negative Entzugseffekte ('backwash effects', Abwanderung von Arbeit und Kapital aus den armen in die reichen Regionen und Gefährdung der Industrialisierung in den armen Regionen), wobei Myrdal davon ausgeht, daß die Entzugseffekte überwiegen. Das Ausmaß der regionalen Einkommensunterschiede hängt vom relativen Entwicklungsstand eines Landes ab: die regionalen Gegensätze sind nach Myrdal umso stärker, je ärmer ein Land ist, da bei höherem Entwicklungsstand und entsprechend besserem Kommunikationssystem die zentrifugalen Ausbreitungskräfte eher zum Tragen kommen.

bb) Wachstumspoltheorie

Begründer der Wachstumspoltheorie ist Perroux. Sein Ansatz ist allerdings nicht-räumlich, er geht vielmehr von einem abstrakt-ökonomischen Raumbegriff aus, ohne Festlegung einer geographischen Dimension.

1) Vgl. Myrdal (1957)

Ein Wachstumspol im Sinne Perroux's besteht aus einer motorischen Einheit von Industrien, 'unité motrice', gekennzeichnet durch einen hohen Grad interindustrieller Verflechtung und ein Mindestmaß an Größe bzw. Dominanz, die dynamisches Wachstum hervorbringt. Es handelt sich um einen sektoralen Pol, der nicht notwendigerweise auch geographisch konzentriert sein muß.

Paelinck unterteilt die von einem Wachstumspol ausgehenden Polarisierungseffekte in technische (produktionsbedingte Verflechtungen), psychologische (Vorbild, Information), geographische (räumlich sichtbar) und Polarisierung des Einkommens (Multiplikatorwirkung).

Boudeville erweitert das Wachstumspolkonzept durch Übertragung in den geographischen Raum, indem er eine, durch Lokalisationsvorteile verursachte, räumliche Konzentration der dynamischen Einheit annimmt, als Standort dafür ein städtisches Gebiet, und darüber hinaus die auf das jeweilige Hinterland einwirkenden Externalitäten in die Analyse einbezieht. Dieser Ansatz behandelt sektoral/regionale Wachstumspole und leitet über zum Themenbereich des Zusammenhangs zwischen Urbanisierung und Wirtschaftswachstum.

Die Bedeutung urbaner Wachstumszentren für die wirtschaftliche Entwicklung hebt Lasuen hervor. Er betrachtet den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozeß als durch die Einführung und Diffusion aufeinander folgender Innovationswellen im funktionalen und geographischen Raum bestimmt, deren entwicklungsfördernde Wirkung sich jedoch wegen der mangelnden Adaptionsfähigkeit peripherer Gebiete dort nur in geringem Maße entfaltet. Entstehungs- und Ausgangsorte der Innovationen sind die Wachstumspole, d.h. regional/sektorale Ansammlungen von Industrien, deren Entwicklung durch Nachfrageimpulse von außen angeregt wird. Hier wird die Verbin-

dung zur Exportbasistheorie¹⁾ deutlich, im Gegensatz zum Perroux'schen Ansatz, der in der Tradition Schumpeterscher Argumentation ein eher angebotsorientiertes Wachstumskonzept ist.

Unter Einbeziehung der Zentrale-Orte-Theorie erklärt Lasuen die Entstehung geographischer 'clusters' und ihrer Organisationsprinzipien aus sektoralen 'clusters' mit dem Bestehen sektoraler Komplementaritäten, d.h. Input-Output-Beziehungen einerseits und Unteilbarkeiten im Angebot von Gütern und Dienstleistungen andererseits. Ähnlich, wegen der Existenz zentraler Güter, bestimmen in der Zentrale-Orte-Theorie geographische die sektoralen 'clusters'.²⁾

Die Wachstumspoltheorie ist also eine Theorie sektoral und regional ungleichgewichtigen Wachstums, die aber als Grundlage politischer Maßnahmen, nämlich einer Strategie der Schaffung neuer Zentren in peripheren Gebieten zu interregionalem (wenn auch nicht intraregionalem) Gleichgewicht beitragen kann. Sie hat vielfach Eingang gefunden in die Praxis von Regionalplanung und -politik, als problematisch für die Beurteilung des Erfolgs haben sich jedoch insbesondere die Identifikation der Wachstumspole und die Wahl des geeigneten Zeithorizonts erwiesen.³⁾

1) In den Exportbasis-Modellen wird das regionale Wirtschaftswachstum maßgeblich bestimmt durch regionsexterne Nachfrage nach Exportprodukten der Region. Via Multiplikatorwirkung stimuliert das Einkommen des Exportsektors das Wachstum der Sektoren, die für den lokalen bzw. regionalen Markt produzieren. Die Theorie beinhaltet Elemente von Außenhandels- und keynesianischer Wachstumstheorie, zu einer Erklärung von Entstehung bzw. Veränderung räumlicher Strukturen trägt sie nicht bei.

Eine ausführliche Darstellung gibt Schätzl (1981/1)

2) Vgl. Lasuen (1973)

3) Vgl. zu diesem Abschnitt: Buttler (1973), S. 57-82, Buttler, Gerlach, Liepmann (1977), S. 83 ff., Richardson (1979), S. 164 ff. und Schätzl (1981/1), S. 135 ff.

bc) Zentrum-Peripherie Modelle

Die Wachstumspoltheorie beschäftigt sich hauptsächlich mit der Betrachtung der Wachstumspole an sich, das Umland gilt lediglich als Empfänger positiver 'spillovers'. Im Unterschied dazu haben die Zentrum-Peripherie Modelle bipolaren Charakter, die Beziehungen zwischen Zentrum und Hinterland sind Gegenstand der Analyse, wobei ein ausgeprägtes Autoritäts-Abhängigkeitsverhältnis angenommen wird. Das Wachstum der Zentren geschieht auf Kosten der Peripherie. Analyse-rahmen kann die internationale, nationale oder regionale Ebene sein; die räumliche Dimension von Entwicklungsprozessen soll erklärt werden.

Nach Friedmann¹⁾ sind Zentren Regionen mit der Fähigkeit zur Hervorbringung und Absorption innovativer Veränderungen, die übrigen Gebiete gehören zur Peripherie. Innovationen sind aber essentiell für Entwicklung, sie entstehen vornehmlich in einem fortschrittlichen sozialen und geistigen Klima, das am ehesten in städtischen Gebieten anzutreffen ist. Aufgrund des Entwicklungsvorsprungs, der durch selbstverstärkende Polarisationsmechanismen stabilisiert wird, besitzen die Zentren eine Machtposition und üben mittels ihrer Institutionen die Kontrolle über die Peripherie aus. Es entstehen einseitige, ungleichgewichtige Austauschbeziehungen, die zur Schwächung der peripheren Wirtschaft führen. Dieses Abhängigkeitsverhältnis bricht auf, wenn im Zuge wachsender ökonomischer Aktivitäten deren Dispersion einsetzt, und die zunehmende Diffusion von Innovationen mit ihren materiellen, technologischen, geistigen und institutionellen Aspekten die peripheren Gebiete in steigen-

1) Vgl. Friedmann (1973), S. 41-64

dem Maße erfaßt und die Zentren ihre Vormachtstellung allmählich einbüßen.¹⁾

Friedmann verbindet hier ökonomische und soziologische Gesichtspunkte, Investitionen und Migration, Modernisierung bestimmt durch Machtstrukturen und soziokulturelle Muster, die zusammen die räumliche Organisation der Gesellschaft bilden. Er betont vor allem die Bedeutung von Entwicklungspolen in Form von Städten mit einer bestimmten Mindestgröße als Katalysatoren des entwicklungsnotwendigen Strukturwandels.²⁾

Starke Zweifel an einer Auflösung des Abhängigkeitsverhältnisses zwischen Zentrum und Peripherie hegen die Dependenz-Theoretiker. Sie erwarten im Gegenteil eine Stabilisierung der Machtverhältnisse, wenn die Peripherie nicht eine zumindest zeitweilige Abkoppelung von den Zentren durchsetzt.

Zentren sind in diesem Kontext die kapitalistischen Industrieländer, die Metropolen, die die Entwicklungsländer, die Peripherie, durch Aufoktryoieren kapitalistischer Strukturen in Abhängigkeit und Marginalisierung treiben. Transnationale Integration führt zu nationaler Desintegration in den Peripherien.³⁾ Die strukturelle Heterogenität in den Entwicklungsländern, d.h. die gleichzeitige Existenz kapitalistischer und nicht-kapitalistischer Produktionsweisen und deren gegenseitige Durchdringung, die gesellschaftliche Deformation bewirkt, soll mit Hilfe der Dissoziation der EL von den IL abgebaut werden. So soll autozentrierte

1) Es ist jedoch fraglich, inwieweit dies tatsächlich ein gesetzmäßiger Ablauf ist, und ob ein solcher in IL beobachteter Trend Schlüsse für EL zuläßt.

Vgl. hierzu Richardson (1979), S. 150 ff. und Schätzl (1981/1), S. 144 ff.

2) Vgl. hierzu Buttler (1973), S. 82 ff.

3) Vgl. oben, S. 7

Entwicklung in den EL ermöglicht werden, mit dem Ziel einer gesellschaftlichen und ökonomischen Restrukturierung, die den EL schließlich zu einer besseren Position im internationalen Wirtschaftsgeschehen verhelfen soll.¹⁾

Die Dependenz-Theorien argumentieren auf ökonomischer und soziologisch/politischer Basis; räumliche Strukturen finden keine explizite Berücksichtigung, es läßt sich allenfalls implizit eine grobe Darstellung im internationalen Rahmen erkennen. Trotzdem wird dieser Ansatz erwähnt wegen seiner Analogie zur Friedmannschen Argumentation und wegen der an dieser Stelle deutlichen Verknüpfung zwischen der Diskussion von Raumstrukturen und dem Themenbereich von Entwicklung und Unterentwicklung.

c) Übergreifende Modelle

Umfassende Modelle zur Integration von statischer Standortstrukturtheorie und dynamischer Theorie regionalen Wachstums, von Polarisations- und Ausgleichstendenzen, haben Richardson und von Böventer entworfen.

Richardson beschreibt räumliches Wirtschaftswachstum als 'decentralised concentrated dispersion'.²⁾ Dies ist die Zusammenfassung der Grundzüge räumlicher Entwicklung, die Richardson in drei typische Phasen gliedert:

- a) ursprünglich regional polarisierte gesamtwirtschaftliche Entwicklung mit nachfolgender Dispersion
- b) zunehmende Konzentration der Aktivitäten auf wenige städtische Gebiete innerhalb von Regionen

1) Vgl. hierzu Andreas Boeckh (1982), S. 133-151 und Dieter Senghaas (1977), S. 7-36 und (1979), S. 376-412

2) Richardson (1973), S. 135

c) Dezentralisierung ökonomischer Aktivitäten und der Bevölkerung innerhalb des metropolitanen Bereichs.

Das ökonomische Wachstum einer Region innerhalb der Gesamtwirtschaft operationalisiert Richardson in seinem regionalen Wachstumsmodell. Die Wachstumsrate regionalen Einkommens ist danach abhängig von: Agglomerationsvorteilen, Standortpräferenzen, Größe und räumlicher Verteilung des Kapitalstocks, relativem (im Vergleich zum Rest des Gesamtsystems) Kapital- und Lohneinkommen und der regionalen Absorptionskapazität für den nationalen technischen Fortschritt (gemessen am Rang der größten Stadt der Region innerhalb der nationalen Städtehierarchie und der Verflechtung mit der Gesamtwirtschaft).¹⁾

Richardsons Modell beinhaltet sowohl neoklassische Elemente, so die zum Faktorpreisausgleich führenden interregionalen Faktorbewegungen, als auch Tendenzen zu ungleichgewichtigem Wachstum, in erster Linie ausgedrückt in der Bedeutung der Agglomerationseffekte.²⁾ Mit der Einbeziehung von Transportkosten und einer Variablen für die Verflechtung mit den übrigen Regionen finden hier auch deutlich räumliche Aspekte Berücksichtigung.

In seiner kritischen Würdigung des Modells weist von Böventer darauf hin, daß es allerdings nur die erste der von Richardson geschilderten Phasen räumlicher Entwicklung wiedergibt, d.h. das Stadium zunehmenden Wachstums mit durch Agglomerationsfaktoren bedingter Konzentration. Darüber hinaus beurteilt von Böventer Richardsons Modell als zu neoklassisch insofern, als Preis- und Ertragsdifferentiale nicht bestimmend für Wachstum seien, sondern umgekehrt durch dieses verursacht würden, und daher nicht zur Erklärung dienen könnten.³⁾

1) Vgl. Richardson (1973), S. 212 ff.

2) Vgl. von Böventer (1975), S. 8; von Böventer bietet in seinem Aufsatz eine eingehende Analyse von Richardsons Modell.

3) Vgl. von Böventer (1975)

Von Böventer entwickelt aufbauend auf dem Ansatz von Richardson ein erweitertes Modell regionalen Wachstums, das zunächst für verschiedene Typen von Wachstumszentren die charakteristischen Beziehungen zwischen Wachstumsraten des Einkommens auf der einen Seite und Größe, Standort und Wirtschaftsstruktur auf der anderen Seite während einer bestimmten Phase des Wachstumsprozesses erklären soll.¹⁾ Dabei werden außer der nationalen Ebene zwei weitere Aggregationsstufen darunter betrachtet, nämlich a) große Regionen und b) Subregionen innerhalb dieser Regionen. Durch Erweitern des Grundmodells soll sodann die Analyse auch der anderen Stadien des ökonomischen Entwicklungsprozesses (von Böventer beschreibt diese ähnlich wie Richardson mit Konzentration, konzentrierter Dezentralisation und teilweise dezentralisierter Konzentration)²⁾ ermöglicht werden.

Konstituierend für Wachstum sind in von Böventers Modell vornehmlich Raum- und Sektoralstruktur. Sie haben entscheidende Bedeutung sowohl in der regionalen Angebotsfunktion mit den mobilen (Arbeit und Kapital) und immobilien (Boden, feste Anlagen etc.) Ressourcen und der Infrastrukturausstattung in der Produktionsfunktion als auch in der Nachfragefunktion mit den Variablen Bevölkerungsgröße, regionales Pro-Kopf-Einkommen und gesamtwirtschaftliche Nachfrage.³⁾

Die Raumstruktur, d.h. Größe und Lage von Städten mit ihren Kommunikationsnetzen sowie die Verteilung der Bevölkerung im Raum, wird wiederum ausgedrückt durch verschiedene Agglomerationsfaktoren, intra- und interurbane, intra- und interregionale, sowie durch Variable, die das Hinterland, die Verkehrsgünstigkeit der Lage und die Größe des regionalen Oberzentrums berücksichtigen.⁴⁾

1) Vgl. von Böventer (1975), S. 16 f.

2) Vgl. ebenda, S. 14

3) Vgl. Koll (1979), S. 19 ff.

4) Ebenda; das Modell ist hiermit natürlich keineswegs vollständig beschrieben, zu viele Einzelheiten würden jedoch den Rahmen dieser Arbeit sprengen.

Es war das Anliegen von Böventers, ein empirisch testbares Modell zu formulieren.¹⁾ In einer empirischen Untersuchung der Bestimmungsfaktoren regionalen Wachstums für Bayern, die auf dem Modell von Böventers basiert, hat R. Koll deutlichen Einfluß verschiedener Bestimmungsfaktoren des theoretischen Ansatzes auf regionales Wachstum festgestellt. Außer den Infrastrukturinvestitionen erwiesen sich die Agglomerationsfaktoren als bedeutend, in unterschiedlichem Ausmaß, je nach Betrachtung von kleinen oder großen Regionen.²⁾

II. Besonderheiten in Entwicklungsländern

Die im vorigen Abschnitt beschriebenen Theorien zur Entstehung und Entwicklung von Raumstrukturen behandeln das Thema großteils auf einer allgemeinen abstrakten Ebene. Zwar werden in einzelnen Fällen im Zusammenhang mit empirischen Untersuchungen zu den Theorien bestimmte Regionen bzw. Länder als Geltungsbereiche oder Nicht-Geltungsbereiche identifiziert, prinzipiell aber wird die übliche theoretische Allgemeingültigkeit angenommen. Das erweist sich dann als problematisch, wenn die Umsetzung in die Praxis von Regionalplanung und -politik erfolgen soll: den extrem unterschiedlichen Gegebenheiten in den verschiedenen Ländern und Regionen der Erde kann in den Theoriegebäuden und den daraus ableitbaren Vorgehensweisen bei einer Beeinflussung von Regionalstrukturen entsprechend den jeweiligen Zielen nicht Rechnung getragen werden. Selbstverständlich kann theoretische Abstraktion den Spezialfall nicht ausformulieren, dieser muß dagegen unter jene subsumierbar sein. Bei den regionalen Wachstumstheo-

1) Vgl. von Böventer (1975)

2) Vgl. Koll (1979). Koll weist in seiner Arbeit hin auf die Schwierigkeiten bei der Operationalisierung einzelner Variabler und die zu berücksichtigenden Einschränkungen hinsichtlich einer Verallgemeinerung der Ergebnisse.

rien ist dies vielfach nur in begrenztem Maße der Fall, wurden sie doch hauptsächlich ausgehend von den Bedingungen und Erfahrungen in Industrieländern entwickelt und lassen damit die besonderen Strukturen und Zusammenhänge in Entwicklungsländern natürlich außer acht.

Explizite Berücksichtigung finden Entwicklungsländer innerhalb der oben genannten Theorien lediglich in den Ansätzen von Myrdal und Friedman, abgesehen von der nicht-räumlichen Dependenz-Theorie. Zweifellos bedeutet es auch hier eine starke Vereinfachung, 'die' Entwicklungsländer insgesamt anzuführen bei der folgenden Darstellung ihrer raumrelevanten Besonderheiten. Trotz offensichtlicher Heterogenität lassen sich jedoch bestimmte Merkmale in den EL feststellen, die, im einzelnen mehr oder weniger stark ausgeprägt, einen deutlichen Unterschied zu den IL ausmachen.

1. Historische Situation

Grundlegender Unterschied, auf den letztlich alle übrigen hier relevanten Unterscheidungsmerkmale zurückzuführen sind, ist die völlig andere historische Ausgangslage der Entwicklungsländer beim Beginn von Industrialisierung und moderner Wirtschaftsentwicklung und der daraus folgenden Entstehung wirtschaftlicher und räumlicher Strukturen.

Ende des 18., Anfang des 19. Jahrhunderts begann in den Industrieländern die allmähliche Industrialisierung. Es handelte sich um einen langsam fortschreitenden Prozeß, der von den damaligen gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Kräften getragen wurde. Eine große, aktive und mächtige Kaufmannsklasse, verhältnismäßig viel Kapitalbesitz, ein beachtliches Reservoir an Arbeitskräften, sowohl aus dem Handwerk als auch aus akademischen Berufen, relativ

hoher Bildungsstand und eine aufgeschlossene geistige Einstellung ermöglichten das Entstehen der 'Industriellen Revolution', die von England ausgehend auf das übrige Europa übertragen wurde.¹⁾ Die Tatsache, daß sich technischer Fortschritt auch in der Landwirtschaft durchsetzte und das steigende Bevölkerungswachstum begünstigten die Entwicklung.²⁾

Im Gegensatz dazu wurden die Entwicklungsländer unvermittelt mit den Ergebnissen einer bis zu 150 Jahre dauernden Entwicklung in den IL konfrontiert, die zu den internen Verhältnissen der EL in keinerlei Beziehung standen und damit ganz spezifische Probleme auslösten. Ein an alte Traditionen gebundenes Gesellschaftssystem, vielfach durch Kolonialisierung entstandene Abhängigkeiten, sehr hohes Bevölkerungswachstum, wenig produktive Landwirtschaft, relativ niedriges wirtschaftliches Entwicklungsniveau und nur rudimentäre Existenz von materieller und immaterieller Infrastruktur sind einige Beispiele charakteristischer Merkmale von EL, die sie von IL in der Anfangsphase der Industrialisierung unterscheiden.

Grundsätzlich ist wegen der Verschiedenartigkeit der jeweiligen Ausgangsbedingungen von IL und EL die Wahrscheinlichkeit eines gleichartigen Entwicklungsprozesses zu bezweifeln. Nach Rostows Auffassung von einer kontinuierlichen geschichtlichen Abfolge verschiedener Wirtschaftsstufen,³⁾ die ein Land während seiner wirtschaftlichen Entwicklung durchläuft, stünden die EL lediglich auf einer niedrigeren Stufe als die IL und hätten mit den IL ein klares Bild ihrer eigenen Zu-

1) Vgl. Cipolla (1972)

2) Vgl. Borchard (1972), S. 38 ff.

Selbstverständlich verlief der Industrialisierungsprozeß keineswegs problemlos; man denke etwa an die Schwierigkeiten, die mit der anfänglichen Vorherrschaft Englands, insbesondere seiner Textilindustrie, in Europa verbunden waren und an die elende Situation der Arbeiter.

3) Vgl. Rostow (1967)

kunft vor Augen, der Weg dahin nachvollziehbar entsprechend den Erfahrungen der IL. Rostow unterscheidet fünf 'Stadien wirtschaftlichen Wachstums': die traditionelle Gesellschaft, die Übergangsgesellschaft, das Stadium des 'take-off', die Entwicklung zur Reife und das Zeitalter des Massenkonsums, die durch die wechselnde Aufeinanderfolge führender Sektoren gekennzeichnet sind. Kritiker verneinen die Übertragbarkeit dieses Schemas auf die EL, derartige historische Vergleiche könnten allerdings durchaus Anregungen liefern für die Beurteilung der heutigen Situation der EL.¹⁾

Eine treffende Darstellung der Zusammenhänge gibt Buttler bei seiner Gegenüberstellung der Kriterien von 'Weggenossenschaft' und 'Zeitgenossenschaft'.²⁾ Sowohl die Erstindustrialisierung der heutigen IL als auch die nachholende Industrialisierung der EL sind notwendigerweise verbunden mit bestimmten Phasen von Strukturwandel. Insofern besteht zwischen IL und EL eine Weggenossenschaft, modifiziert durch wirtschaftspolitische Gestaltung und den jeweiligen Grundstrukturtypus eines Landes. Erheblichen Einfluß auf den Ablauf in den EL nimmt jedoch das heutige Nebeneinander von IL und EL, das die Zeitgenossenschaft kennzeichnet.³⁾

Buttler vertritt die Auffassung, daß das Zeitgenossenschaftskriterium verstärkend auf die in EL besonders großen interregionalen Disparitäten wirkt durch Überlagerung der interregionalen mit internationaler Polarisierung.⁴⁾ Er bezieht sich dabei auf die Hypothese von Williamson, daß interregionale Einkommensdisparitäten im Verlauf wirtschaftli-

1) Vgl. etwa Hemmer (1978), S. 238-255 und Buttler (1969), S. 17-25. Weitere Kritik bezieht sich auf das Fehlen einer exakten Definierung der einzelnen Stadien und einer Begründung für die Notwendigkeit der Stufenfolge.

2) Vgl. Buttler (1969), S. 50-67

3) Dieses Nebeneinander besteht natürlich nicht erst heute, es intensivierte sich spätestens mit der Kolonialzeit.

4) Vgl. Buttler (1969), S. 121

cher Entwicklung zunächst zunehmen und dann wieder abnehmen (d.h. daß graphisch betrachtet mit der Zeit bzw. dem Entwicklungsstand als Abszissenbezeichnung eine Kurve in Form eines umgekehrten U entsteht).¹⁾ Williamson kommt zu diesem Resultat sowohl aufgrund von Querschnitts- als auch von Zeitreihenanalysen, Untersuchungen der Abhängigkeit der regionalen Pro-Kopf-Einkommensunterschiede vom Entwicklungsstand eines Landes, gemessen am Pro-Kopf-Einkommen der Gesamtwirtschaft.²⁾ Er stützt damit Myrdals These, daß regionale Unterschiede in armen Ländern wesentlich größer sind als in reichen.

Es ist allerdings sehr umstritten, welche Bedeutung diesen Ergebnissen tatsächlich zuzumessen ist: entscheidendes Gewicht haben Abgrenzung und Größe der betrachteten Regionen; die administrative Abgrenzung von Regionen, wegen der Verfügbarkeit von Daten, ist aus polarisationstheoretischer Sicht meist ungeeignet; internationale Vergleiche sind problematisch. Außerdem muß auch hier wieder die Übertragbarkeit der hauptsächlich in Industrieländern gewonnenen Ergebnisse der Zeitreihenanalysen auf Entwicklungsländer - trotz einiger positiver Ergebnisse auch in EL - angezweifelt werden.³⁾

1) Vgl. J. Williamson (1965)

2) Siehe hierzu auch die weiterführende Untersuchung von Fisch, der den Zusammenhang zwischen intraregionaler Einkommensverteilung und der Regionalentwicklung in den USA von 1950-70 analysiert, und dabei allerdings zu keinen klaren Ergebnissen kommt. Vgl. Fisch (1984)

3) Vgl. hierzu Buttler (1973), S. 24 ff., Klages (1975), S. 28 ff. und Schätzl (1981/1), S. 80 ff.
Zeitreihenanalysen für EL sind wegen Datenmangels kaum durchführbar. Ermittelt werden konnten beispielsweise für Pakistan eine degressive Zunahme der regionalen Disparitäten während der Jahre 1950-63, und für Brasilien die Abnahme der Disparitäten in der Zeit von 1950-60.
Vgl. Klages (1975), S. 40 ff.
Zum Querschnittsvergleich zwischen 15 IL und EL siehe Tab. 1 im Anhang

2. Dualismus

Enger Zusammenhang besteht zwischen der geschilderten historischen Situation und dem Phänomen des Dualismus in Entwicklungsländern.

Dualismus bezeichnet das Nebeneinander gegensätzlicher Existenzformen in einem Bereich und ist von multidimensionalem Charakter. Er äußert sich auf den verschiedensten Ebenen: auf institutioneller, organisatorischer, technologischer, wirtschaftlicher und regionaler Ebene, im sozialen System und im demographischen Verhalten. Die einzelnen Bereiche lassen sich nicht exakt gegeneinander abgrenzen, denn es bestehen gegenseitige Abhängigkeiten und Überschneidungen.

Der ökonomische Dualismus zeigt sich in den gegensätzlichen Strukturen von traditionellem und modernem Wirtschaftsbe-
reich. Im traditionellen Sektor, der hauptsächlich Landwirtschaft, Handwerk, Kleinindustrie und Handel umfaßt, bestimmen Tradition und althergebrachte Verhaltensweisen die Wirtschaftstätigkeit und ihre Organisation: einfache, arbeitsintensive Produktionstechniken mit wenig Arbeits-
teilung werden angewendet, vorherrschend sind Familienbe-
triebe und Subsistenzwirtschaft,¹⁾ nur geringe Monetarisierung ist charakteristisch für diesen Bereich, es handelt sich um ein eher statisches System.

Der moderne Sektor dagegen ist gekennzeichnet durch kapital-
intensive Produktionsverfahren mit hoher Arbeitsteilung und
fortschrittlichen Technologien, verbunden mit hochentwickel-

1) Eine Vorstellung vom Umfang dieses Sektors gibt Hoyle mit seiner Schätzung, daß mehr als zwei Drittel der erwachsenen männlichen Bevölkerung in EL mit Subsistenzwirtschaft beschäftigt sind und mehr als zwei Drittel des Bodens so genutzt werden. Vgl. Hoyle (1978), S. 11

tem Geld- und Kreditwesen, bedeutend intensiveren Marktbeziehungen zwischen den verschiedenen Wirtschaftssubjekten, Integration in die Weltwirtschaft und industrielle Lohnarbeit. Gewinnerzielungsabsicht und dynamisches Expansionsstreben sind typische Merkmale einer evolutionären Wirtschaft. Modern organisierte Landwirtschaftsbetriebe, mittlere und große Industrieunternehmen sowie Banken und Versicherungen gehören zu diesem Bereich.¹⁾

Ob die zwischen den beiden Bereichen bestehenden Beziehungen positive Effekte im Sinne einer Stimulierung des traditionellen Sektors oder negative Auswirkungen im Sinne weiterer Verschärfung der Kontraste bewirken,²⁾ ist umstritten. Je nach Betrachtungsstandpunkt wird Dualismus als statisch und als im Laufe zunehmender Entwicklung zu überwinden eingestuft, oder als dynamische Antriebskraft von Entwicklung, die in unterschiedlichen Ausprägungsformen permanent (auch in Industrieländern) existent ist.³⁾

In Entwicklungsländern läßt sich vielfach eine weitgehende Überlagerung von ökonomischem und regionalem Dualismus feststellen. So auch Higgins und Higgins:

"The theory also recognized the considerable overlap between technology dualism and regional dualism. By and large, the advanced regions are the areas where modern sector activities are concentrated (plantation agriculture, modern mining and industry, related sophisticated services); and the retarded regions are

1) Vgl. hierzu Hemmer (1978), S. 209 ff., Klages (1975), S. 119 ff. und Timmermann (1982), S. 107 ff.

2) Diese These beinhaltet das Konzept der strukturellen Heterogenität, das hier die Ursache für Unterentwicklung sieht. Vgl. oben, S. 7 und S. 21

3) Vgl. Kelley, Williamson und Cheetham (1972), S. 9 f.

those where traditional sector activities are concentrated (peasant agriculture, handicrafts, related services)."

(Higgins und Higgins 1982, S. 24 f.)¹⁾

Bei der Unterteilung in 'advanced' und 'retarded regions' muß allerdings in Betracht gezogen werden, daß 'advanced regions' als solche in vielen Entwicklungsländern nicht existieren.

"In fact, one way of defining a developing economy could be to say that most, if not all, of its regions are backward."

(Datta-Chaudhuri 1980, S. 236)

Das Pro-Kopf-Einkommen als Beurteilungskriterium erweist sich als ein äußerst vergrößernder Maßstab, der räumliche Probleme nicht erfassen kann und die Region zur Ein-Punkt-Wirtschaft reduziert. Im einzelnen läßt er keine Differenzierung zu zwischen tatsächlich fortgeschrittenen Regionen, integrierten Gebieten mit allgemeiner wirtschaftlicher Verflechtung, und Regionen, die lediglich ein urbanes Zentrum mit der Konzentration des modernen Sektors (und dort anfallendem hohen Einkommen) enthalten, ansonsten aber ein weitgehend zusammenhangloses Nebeneinander lokaler Märkte und Vorherrschen von Subsistenzwirtschaft aufweisen. Letztere aber können nicht als 'advanced regions' bezeichnet werden.

Regionaler Dualismus in Entwicklungsländern drückt sich also aus im Gegensatz zwischen einzelnen städtischen 'Wachstumsinseln' und einem sonst eher stagnierenden Gesamttraum. Darüber hinaus sind diese Wachstumsinseln relativ isoliert von der direkten Umgebung, da sie wegen ihrer stark von den IL beein-

1) Der von Higgins und Higgins hier angeführte technologische Dualismus kann gleichgesetzt werden mit ökonomischem, da sie ökonomischen Dualismus durch die in den beiden Sektoren unterschiedlichen Technologien charakterisieren.

flußten Strukturen vielfach engere wirtschaftliche und kulturelle Beziehungen zu IL haben.¹⁾ Politische Maßnahmen zur Förderung der Integration von Stadt und Land sollten demnach das Ziel langfristiger Überwindung oder zumindest Reduzierung des Dualismus beinhalten.

"Infolge dieser punktuellen Konzentration des modernen Sektors auf vorwiegend städtische Zentren und der gleichzeitigen Dominanz des traditionellen Sektors existiert kein integriertes System von Wirtschaftsregionen in Form eines räumlichen Nebeneinander von Wachstums- und Stagnationsräumen.

Die regionale Wirtschaftsstruktur entspricht vielmehr einem Konglomerat von wirtschaftlichen Gebietseinheiten,"

- so weiter bei Karl Dieter Klages -

"die aufgrund der noch ungenügend entwickelten funktionalen und räumlichen Interdependenz zwischen den bestehenden Wirtschaftseinheiten relativ stark voneinander abgeschlossen sind und daher vorwiegend als lokale oder regionale Kreisläufe nebeneinander bestehen. Sofern über den lokalen (regionalen) Bereich hinaus wirtschaftliche Verflechtungen in Form von Austauschbeziehungen bestehen, haben diese häufig fernräumigen Charakter und üben daher auf den angrenzenden Wirtschaftsraum nur schwache wirtschaftliche Ausbreitungseffekte aus."
(Klages 1975, S. 22)

Eine völlige Parallelität des Dualismus zwischen modernem und traditionellem Sektor mit der Stadt-Land-Dichotomie besteht aber nicht, Plantagenbetriebe auf dem Land und der städtische informelle Sektor sind Gegenbeispiele.

Für die theoretische Behandlung von Dualismusproblemen gibt es verschiedene Beispiele. Die bekanntesten sind die Modelle von Lewis²⁾ und von Fei und Ranis,³⁾ die beide den Dualismus

1) Vgl. hierzu Klages (1975), s. 21 ff.

2) Vgl. Lewis (1954)

3) Vgl. Fei und Ranis (1964)

zwischen modernem und traditionellem Sektor analysieren im Hinblick auf möglichst effizienten Einsatz von Arbeitskräften, wobei sie die Annahme zugrunde legen, daß im traditionellen (im Gegensatz zum modernen) Sektor verdeckte Arbeitslosigkeit herrscht, h.h. daß das Grenzprodukt der Arbeit gleich oder nahe Null ist. Mit ähnlichen Ansätzen kommen beide zu dem Ergebnis zweiseitiger Vorteile durch Abwanderung von Arbeitskräften in den modernen Sektor: es entstehen sowohl Produktivitätszuwächse im traditionellen Sektor, verbunden mit dessen Kommerzialisierung, als auch zunehmendes Wachstum im modernen Sektor; außerdem wird die Arbeitslosigkeit beseitigt.¹⁾

Dualistische Entwicklung als ungleichgewichtigen Wachstumsprozeß und mit Einbeziehung der räumlichen Dimension beschreiben Kelley, Williamson und Cheetham.²⁾ Raumbezogenheit entsteht durch die gleichzeitige Berücksichtigung unterschiedlichen Migrationsverhaltens und unterschiedlicher Konsumgewohnheiten und Produktionsbedingungen an den in städtische und ländliche unterteilten Orten. Im Gegensatz zu den eben erwähnten Modellen wird hier auch im traditionellen Bereich Kapital neben Arbeit und Boden zu den Produktionsfaktoren gerechnet. Das in Entwicklungsländern typischerweise wenig entwickelte Finanzintermediärwesen und die wegen der großen ökonomischen Entfernungen zwischen Regionen und Sektoren entstehenden signifikant hohen Informationskosten auf dem Kapitalmarkt stellen Hindernisse dar für die Angleichung der Kapitalrenditen in ländlichen und städtischen Gebieten. Im städtischen Bereich sind die Kapitalrenditen höher, weil dort Transaktionskosten anfallen und sich ansammeln. In einem Modell für Kapitalallokation

1) Zur Kritik an den Modellen siehe Timmermann (1982), S. 110 ff.

2) Vgl. Kelley, Williamson, Cheetham (1972), insbesondere S. 234-255

(unterstellt wird Immobilität des Kapitalstocks) bzw. für das Sparverhalten zeigen Kelley et al. die Möglichkeit des Bestehens eines dynamischen Ungleichgewichts auf dem Kapitalmarkt, bei dem mit der Annahme einer verzögerten Anpassung an die jeweiligen Daten der Fortbestand verschieden hoher Kapitalrenditen erklärt wird. Ebenso demonstrieren sie für den Arbeitsmarkt (mit bestimmten Annahmen für das Migrationsverhalten, ebenfalls Reaktion mit einem 'lag'), das Andauern von Lohndifferenzen, die im Entwicklungsverlauf nicht notwendigerweise ausgeglichen werden. Wirtschaftliches Wachstum wird als eine Sequenz kurzfristiger Anpassungsprozesse betrachtet, die zwar zu (wechselndem) Gütermarktgleichgewicht, nicht aber zu Gleichgewicht auf dem Faktormarkt führen.

"Intersectoral factor price differentials are likely to remain a permanent feature in the low-income economy as long as technological improvements are centered on the urban sector and lower rates of labor force growth are obtained there."
(Kelley, Williamson, Cheetham 1972, S. 244 f.)

3. Urbanisationsprobleme

Der eklatante Stadt - Land Kontrast verursacht ganz spezifische Urbanisierungsprobleme in Entwicklungsländern. Urbanisierung, gleichzeitig Ausdruck und Bestimmungsgrund der räumlichen Organisation des sozialen Systems, äußert sich einerseits in der geographischen Konzentration menschlicher Siedlungen und nicht-agrarischer Wirtschaftstätigkeit, andererseits in der geographischen Diffusion urbaner Modernitätsformen.¹⁾

Charakteristisch für viele EL ist ein relativ hoher Grad von 'primacy', d.h. hochgradige Dominanz der größten

1) Vgl. Friedmann (1973), S. 65 f.

Stadt, der 'primate city', über sämtliche andere Städte eines Landes,¹⁾ im Gegensatz zu IL, wo ein hierarchisches Städtensystem mit einer Größenverteilung entsprechend der 'rank-size rule' typisch ist.²⁾ Der primacy-Index an sich sagt natürlich nichts aus über die absolute Größe der Städte, es wird jedoch deutlich, daß gerade in EL städtische Zentren enorme Attraktionskraft besitzen. Wegen der besonders ausgeprägten und vielfach ausschließlichen Konzentration von öffentlichen Einrichtungen, von materieller und immaterieller Infrastruktur, sowie von den verschiedensten wirtschaftlichen Aktivitäten in den großen Städten, und wegen der deshalb in den übrigen Gebieten bestehenden Unsicherheiten bezüglich Marktzugang und den damit verbundenen Kosten, fallen in EL industrielle Agglomerationseffekte stärker ins Gewicht als in IL.³⁾ Das führt wiederum zu einer kumulativen Verstärkung des Wachstums dieser Städte, je größer die Stadt, desto höher die Wachstumsrate.⁴⁾

In einer Studie für 23 afrikanische Länder zeigt Magobunje z.B. die starke Konzentration der verarbeitenden Industrie in den Hauptstädten:⁵⁾

1) Gemessen am Index des Verhältnisses der Bevölkerungszahl der größten Stadt zur gesamten Stadtbevölkerung eines Landes errechnet Richardson unter den IL nur für Irland einen Wert über 0,4, während 30 von 92 Ländern mit mittlerem und niedrigem Einkommen über diesem Wert liegen. Eine Korrelation zwischen primacy-Index und dem Index für regionale Ungleichheit besteht laut Richardson allerdings nicht. Vgl. Richardson (1982), S. 118 und S. 102. Siehe hierzu auch Tab. 2 und zum Zusammenhang zwischen primacy-Index und Pro-Kopf-Einkommen Schaubild 1 im Anhang.

2) Vgl. Rondinelli (1983), S. 17 ff.

3) Vgl. Datta-Chaudhuri (1980), S. 246

4) Vgl. Friedmann (1973), S. 26

5) Vgl. Magobunje (1973), S. 11

Percent of total manufacturing in the capital city	Number of countries
80 - 100	7
60 - 79	5
40 - 59	4
20 - 39	6
20	1

Das Wachstum metropolitaner Gebiete in EL tendiert zu negativen Effekten auf das ländliche Hinterland, indem es diesem Kapital, Arbeit und Rohstoffe entzieht. Eine ausreichende Zahl mittelgroßer Städte, die moderne Agrarwirtschaft anregen würden, fehlt in den meisten landwirtschaftlich orientierten EL.¹⁾

Primate cities in EL sind meistens Städte mit besonders günstiger Verkehrslage, beispielsweise Hafenstädte, die den Mittelpunkt des inländischen Verkehrsnetzes bilden und das Bindeglied zum Ausland darstellen, insbesondere zu den IL.²⁾

Charakteristisch für sie ist kumulatives (Einkommens-)Wachstum, d.h. das Einkommensverhältnis zwischen der Stadtregion und den übrigen Regionen verändert sich weiter zugunsten der Stadt. Das Einkommenswachstum der Stadt hängt zusammen mit dem Wachstum der Einwohnerzahl, das sich aus der Netto-migration vom Land zur Stadt und der natürlichen Wachstumsrate zusammensetzt. Beide Zuwachsraten sind in EL deutlich höher als in IL, vor allem das natürliche Bevölkerungswachstum gewinnt mit steigender Stadtgröße mehr und mehr Gewicht.³⁾ Die Städte in EL wachsen wesentlich rascher als in IL, vielfach doppelt so schnell, und die Wachstumsraten haben stei-

1) Vgl. Rondinelli (1983), S. 34

2) Vgl. Rondinelli und Ruddie (1978), S. 65

3) Vgl. Hay (1977), S. 76 f.

gende Tendenz. Die Zunahme der Einwohnerzahl von Millionenstädten schätzt man für EL in der Zeit von 1950-85 sogar auf das 10fache, während man für IL eine 2,7fache Steigerung erwartet.¹⁾

Dieses extrem schnelle Städtewachstum wirft gravierende Probleme auf. Grundsätzlich ist keine Stadt von vornherein so angelegt, daß sie derartige Zuwüchse auch nur räumlich verkraften könnte. Unüberwindbare Wohnungsnot, Verkehrschaos und das Entstehen von Slumgebieten sind die Folge. Darüber hinaus sind die Kapazitäten der Strom- und Wasserversorgung sowie der Müllentsorgung nicht adäquat, ständige Schwierigkeiten und Ausfälle sind unausbleiblich. Der Zustrom von Arbeitsuchenden übersteigt bei weitem die Beschäftigungsmöglichkeiten; steigende Arbeitslosigkeit und Probleme bei der in der städtischen Umgebung erforderlichen völligen sozialen Umorientierung führen zur Entstehung von Kriminalität.²⁾

"...the primary reason why urbanization represents such a disturbing factor in many African countries today is that it is essentially a consumer-innovation, a new form of social organization which encourages an attitude negatory to or at least inconsistent with real economic development."
(Magobunje 1974, S. 14)

Hauptgrund für die Urbanisierungsprobleme in Afrika ist nach Magobunjes Ansicht die falsche Vorstellung vieler Zuziehender von der Möglichkeit, das 'gute Leben' in der Stadt zu genießen, und der gleichzeitige Mangel an entsprechender beruflicher Qualifikation, um das dafür notwendige Wirtschaftswachstum selbst zu erarbeiten. Er führt dies zurück auf die Kolonialzeit, die Einführung europäischer Ausbildungsinhalte

1) Vgl. Renaud (1981), S. 14 f.

2) Zur sozialen Organisation des Stadtlebens siehe Friedmann und Wulff (1975), S. 45 ff.

und die damit aufgekommene Vorliebe für 'white-collar' Berufe, die an den Erfordernissen der Realität vorbeigeht.¹⁾

Auf rein ökonomischer Ebene besteht die vieldiskutierte Frage nach der wirtschaftlichen Effizienz großer Städte. Die Argumentation geht dahin, daß von einer bestimmten, nicht definierten Größe ab das Umschlagen der zunächst positiven Agglomerationseffekte in negative bzw. eine Überkompensation der positiven durch die negativen Agglomerationseffekte erwartet wird, daß also der Zuzug weiterer Personen bzw. Unternehmen gesamtwirtschaftlich ineffizient ist. Empirische Studien konnten diese These bisher jedoch nicht bestätigen, lediglich mit zunehmender Stadtgröße anfänglich rasch steigende, ab einem bestimmten Punkt dann wieder abnehmende Zuwächse von Skalenerträgen konnten nachgewiesen werden.²⁾

Insgesamt ist der Urbanisierungsgrad in den meisten Entwicklungsländern allerdings noch relativ niedrig.³⁾ Da aber die Landflucht in Entwicklungsländern anhält und in absehbarer Zeit nicht mit einem Absinken zu rechnen ist, kommt der Raumstrukturpolitik hier besondere Bedeutung zu bei der Beeinflussung der Wanderungsströme in eine Richtung, die den nationalen politischen Zielen entspricht.

1) Vgl. Magobunje (1974), S. 14 ff.

2) Vgl. Renaud (1981), S. 107 f. Zum Problem der optimalen Stadtgröße siehe von Böventer (1979), S. 198 ff.

3) Nach Hay lebten 1975 in mehr entwickelten Regionen 69,2, in weniger entwickelten Regionen 27,3 Prozent der Bevölkerung in Städten. Vgl. Hay (1977), S. 90

Siehe auch Tab. 3 und Schaubild 2 im Anhang

III Die Beziehungen zwischen Raumstruktur und Direktinvestitionen

Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: internationales Thema vehementer Pro- und Contra-Diskussion, mit Liberalismusanhängern auf der Pro-Seite, im Contra-Block unter anderen die Vertreter der Dependenztheorie. Eindeutige Nachweise für das Überwiegen positiver oder negativer Effekte von Direktinvestitionen auf nationale Ziele in Entwicklungsländern gibt es nicht.

Das Ergebnis:

"Developing countries worry both that foreigners will invest in them and that they won't, ..."
(Kindleberger 1978, S. 453)

Unter Direktinvestitionen wird in der vorliegenden Arbeit Unternehmertätigkeit von Personen oder Firmen im Ausland verstanden, genauer: Aufbau und Führung von Betrieben typischerweise des sekundären Sektors.¹⁾ Direktinvestitionen sind Bestandteil und Bestimmungsfaktor des generellen Industrialisierungsprozesses, mit der Besonderheit der ausländischen Herkunft der Investoren bzw. des Kapitals. Im folgenden werden beide Aspekte in die Analyse miteinbezogen, jedoch nicht streng voneinander getrennt, da man im allgemeinen davon ausgehen kann, daß in EL ohne das ausländische Kapital die Investition und damit auch der entsprechende Beitrag zur Industrialisierung nicht zustande gekommen wäre.

Dennoch darf bei einer Untersuchung von Direktinvestitionswirkungen eine gleiche inländische Investition als mögliche, wenn auch nicht wahrscheinliche, theoretische Alternativsituation nicht völlig vernachlässigt werden neben der

1) Dies im Gegensatz zu reinen Portfolioinvestitionen.

'entweder ausländische oder gar keine Investition' Annahme. Die dritte in Betracht zu ziehende Alternative ist der Import des jeweiligen Gutes anstelle von Inlandsproduktion.

1. Allgemeine, nicht-räumliche Wirkungen von Direktinvestitionen

Die Aufspaltung der Auswirkungen von Direktinvestitionen in räumliche und nicht-räumliche wird hier der größeren Klarheit wegen vorgenommen. Dies entspricht der üblichen Abstraktion ökonomischer Theorie. Im übrigen wird davon ausgegangen, daß in der Realität Wirtschaftsaktivität außerhalb räumlicher Dimensionen nicht denkbar ist und letztlich immer auch raum-bezogene Effekte beinhaltet, daß also nicht-räumliche Auswirkungen von Direktinvestitionen ein rein theoretisches Konstrukt sind.

a) Beschäftigungswirkungen

Direkte Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern sind meist relativ gering, da kapitalintensive Produktionstechniken vorherrschen, und somit die Beschäftigtenzahl in der Regel nicht sehr hoch ist.¹⁾ Die Beschäftigtenzahl allein hat allerdings wenig Aussagekraft: handelt es sich bei der Direktinvestition um die Übernahme eines bereits bestehenden Betriebs, so kann das nicht als Schaffung neuer Arbeitsplätze gewertet werden. Außerdem

1) Ausnahmen bilden die arbeitsintensiven Herstellungsverfahren von DI in Niedriglohnländern, z.B. der Textil- und Elektrobranche in Singapur und Hongkong, wo ein großer Beitrag in Richtung Vollbeschäftigung von den DI ausgeht. Siehe hierzu ILO (1976), S. 10 ff.

spielt bei der Bewertung aller Beschäftigungswirkungen immer die zugrundezulegende theoretische Alternativsituation eine Rolle.

Wesentlich mehr Gewicht ist den indirekten Beschäftigungswirkungen beizumessen. Drei typische Formen sind:

- makroökonomische Effekte, d.h. allgemeine Multiplikatorwirkungen durch Einfluß auf Volkseinkommen, Staatseinnahmen und Zahlungsbilanz, die wiederum Beschäftigungswirkungen nach sich ziehen;
- horizontale Effekte, Beziehungen zu Wettbewerbern oder durch verschiedene Marktstrukturen mit dem Unternehmen in oft nur entferntem Zusammenhang stehenden Betrieben. Hier können negative Effekte auftreten durch die Verdrängung inländischer Wettbewerber mit arbeitsintensiver Produktion;
- vertikale Effekte auf Betriebe, die durch Input-Output-Beziehungen bzw. durch 'linkages' mit dem Unternehmen verbunden sind, Negativeffekte kann eine vom Unternehmen geforderte Umorganisation der Produktion bei Zulieferern auslösen.

Genaue Daten lassen sich hier nicht ermitteln, es können jedoch Trends aufgezeigt werden.¹⁾

b) Zahlungsbilanzeffekte

Ein hoher Grad nationaler Verschuldung, ausgelöst durch chronischen Devisenmangel, kennzeichnet die Situation der Mehrzahl der Entwicklungsländer. Der direkte Kapitaltransfer durch Direktinvestitionen wird vielfach als eine Möglichkeit zur

1) Eine ausführliche Darstellung des Themas geben Lall (1979) und ILO (1981 a)

Verringerung der Zahlungsbilanzprobleme betrachtet. Neben dem Kapitaltransfer an sich sollen einerseits, falls es sich um eine Investition zur Herstellung im Land gebrauchter Güter handelt, durch die Importsubstitution Devisen gespart oder aber für andere Verwendungszwecke frei werden, andererseits, im Falle einer Produktion für den Export, mit Hilfe der Exportförderung mehr Devisen erwirtschaftet werden. Darüber hinaus wird der gewöhnlich im Zusammenhang mit Direktinvestitionen erfolgende Technologietransfer als kostenlose Übertragung von know how angesehen.

Kontereffekte mit passivierender Wirkung auf die Zahlungsbilanz werden ausgelöst vom Gewinntransfer in die Ursprungsländer der Investoren¹⁾ und von durch die Investition direkt induzierten Importen, wie Kapitalgüter für die Anlagenerstellung und Inputs - häufig Halbfertigerzeugnisse - für die Produktion. Darüber hinaus wird die in internationalen Konzernen bestehende Möglichkeit interner Kapitaltransfers durch 'over-' bzw. 'underpricing' als negativer Zahlungsbilanzeffekt gewertet.

Gegner von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern sind der Meinung, daß insgesamt ein die Entwicklungsländer schädigender Netto-Kapitalabfluß zu erwarten ist.²⁾ Verschiedene empirische Untersuchungen, die den Kapitalzufluß durch die Investition dem Kapitalabfluß durch Gewinntransfer gegenüberstellen, belegen diese Ansicht.³⁾ Eindeutige Schlüsse lassen sich aus diesen Ergebnissen allerdings nicht ziehen. Außer den direkten müssen auch indirekte Effekte Eingang in solche

-
- 1) Die (prozentuale) Höhe des Gewinntransfers ist oft beträchtlich, denn Reinvestition findet aufgrund von Unsicherheiten bezüglich zukünftiger Profitraten oft nicht statt.
 - 2) Wichtig ist die Zeitspanne der Betrachtung: kurzfristig ist fast immer mit Zahlungsbilanzgewinnen zu rechnen, langfristig können Zahlungsbilanzverluste im Gastland auftreten. Vgl. etwa Kindleberger (1978), S. 466 ff.
 - 3) Siehe hierzu Kebschull (1980), S. 79 ff.

Untersuchungen finden, um die Gesamtwirkung zu ermitteln:¹⁾
Abgesehen davon hängen die Ergebnisse stark von den jeweiligen Ländern und Branchen ab. Eine entscheidende Rolle spielen in diesem Zusammenhang auch die politischen Rahmenbedingungen, wie sie sich beispielsweise in Kreditgewährungsbedingungen und Zollschränken niederschlagen.²⁾

c) Wachstumseffekte

Hauptargument der Befürworter von DI in EL ist der Wachstumsimpuls, den DI durch ihren Beitrag zum in EL normalerweise knappen Produktionsfaktor Kapital auslösen können. Mit Hilfe der ausländischen Investoren kann demnach der *circulus vitiosus* mit dem Kernpunkt Kapitalknappheit³⁾ in unterentwickelten Ländern aufgebrochen und ein Ausweg aus der Engpaßsituation eröffnet werden. Allgemeine Multiplikatorwirkungen sind der Mechanismus zur Übertragung und Vermehrung der Wachstumsimpulse.

Oft genannt wird in diesem Zusammenhang die außerordentliche Bedeutung der Bildung von 'forward' und 'backward linkages', wie sie Hirschman formuliert hat. Im allgemeinen wird davon ausgegangen, daß besonders Industrien mit hochgradiger Tendenz zur linkage-Bildung einen großen Wachstumsbeitrag in EL leisten können. Es hat sich jedoch herausgestellt, daß die für die linkage-Bildung ursächlichen technologischen Zwänge in EL oft nicht im erwarteten Maße wirksam werden, sondern

1) Zu speziellen Meßproblemen siehe beispielsweise Lall (1980), S. 137 ff.

2) Vgl. zu diesem Abschnitt Biersteker (1978), S. 3 ff. und S. 27 ff., Kebschull (1980), S. 75-89 und Lall und Streeten (1977), S. 130 ff. Ein interessantes Fallbeispiel bieten Bode und Müller-Debus (1978), S. 160-291

3) Vgl. oben, S. 7 f.

daß hier vielmehr eine starke Abhängigkeit von institutionellen Faktoren und politischen Rahmenbedingungen besteht.¹⁾

Auch in der Diskussion der Wachstumseffekte wird die Gefahr der Entkapitalisierung der EL durch Gewinntransfers und die damit einhergehende Behinderung der Produktivkraftentfaltung angeführt; an dieser Stelle muß wieder auf die entscheidende Bedeutung der Gesamtwirkungen hingewiesen werden.²⁾ Daß Kapitalmangel nicht eigentlich ein Problem der EL sei, sondern erst durch die zum Großteil von den DI mitgetragenen Industrialisierungsbestrebungen und der damit verbundenen kapitalintensiven Produktionstechnik verursacht, ist ein weiteres Argument gegen DI.

Ähnlich sieht es auch Hirschman, der allerdings ein Verfechter von DI ist und sie als maßgeblichen Wachstumsimpuls einschätzt: als wachstumslimitierenden Faktor in EL betrachtet er zunächst den Mangel an unternehmerischen Fähigkeiten, erst später, bei zunehmender Entwicklung, fehlendes Kapital; beides wird von DI zur Verfügung gestellt.³⁾ DI können wachstums- und entwicklungsfördernde Effekte im Sinne einer Überwindung angebotsorientierter Barrieren anregen, die aus der unzureichenden Nutzungsmöglichkeit des reichlich vorhandenen Produktionsfaktors Arbeit resultieren, und zwar durch die Bereitstellung des komplementären Produktionsfaktors Kapital, wobei unter Kapital drei verschiedene Erscheinungsformen desselben zu verstehen sind: materielles Kapital, Humankapital, Resultat der Ausbildungsbeiträge der

1) Vgl. Raj (1975) und Pancharukhi (1975). Pancharukhi hat festgestellt, daß in Indien der Wachstumsbeitrag von Sektoren mit starken linkages deshalb nur gering ist, weil gerade hier ein hoher Grad an Unterauslastung der Kapazitäten besteht. Ebenda, S. 157

2) Empirische Studien haben ergeben, daß DI trotz Devisenverlustes vermehrte Kapitalbildung im Land fördern können. Siehe Boeckh (1982), S. 139

3) Vgl. Hirschman (1958), S. 38 ff.

DI, und know how, das den Produktionsprozeß und die technische Effizienz bestimmt. Insbesondere letzteres ist für EL sonst oft nur unter größten Schwierigkeiten infolge finanzieller und institutioneller Schranken zu erwerben.¹⁾ Inwieweit eine tatsächliche Übertragung technischen Wissens erfolgt, soll hier erst einmal dahingestellt bleiben.

Prinzipiell muß bei der Bewertung von Wachstumswirkungen unterschieden werden, ob die Direktinvestition additiven oder substitutiven Charakter hat, und zwar bezüglich Kapitaleinsatz, Beschäftigung und Produktion. Es stellt sich außerdem die Frage nach der Effizienz der Allokation der Produktionsfaktoren: wird, wie es oft der Fall ist, auch inländisches Kapital durch die Investition gebunden, das sonst für Produktionsverfahren mit wesentlich höherer Kapitalproduktivität verwendet werden könnte, liegt die Vermutung nahe, daß damit mögliche, größere Wachstumsbeiträge verhindert werden. Preisverzerrungen, die nicht die realen Faktorproportionen widerspiegeln, haben weitere Effizienzverluste zur Folge.²⁾

Die aufgrund des Technologievorsprungs und der Vorteile einer Produktion bei hohen Skalenerträgen monopolartige Machtstellung multinationaler Konzerne kann darüber hinaus zur Abschreckung potentieller Wettbewerber führen, die mit der Herstellung von Gütern befaßt sind, die hinsichtlich des Produktionsverfahrens und der Bedürfnisse der Bevölkerung unter Umständen eher den Gegebenheiten in Entwicklungsländern entsprechen und somit eine Steigerung des Wohlfahrtsniveaus bewirken könnten.

Hier wird das Problem der Unterscheidung von Quantität und Qualität des Wachstums deutlich, was schließlich zum Thema 'Entwicklung' überleitet.

1) Vgl. Dunning (1981), S. 306 ff.

2) Zur Bedeutung der 'richtigen' Preise in EL siehe Stolper (1970)

d) Sozio-ökonomische Wirkungen

Die Bedeutung von Direktinvestitionen für Entwicklung betrifft, neben den rein ökonomischen Aspekten, Bereiche wie Grundbedürfnisbefriedigung, Beeinflussung der Konsummuster, Einführung adäquater Technologien, Verteilungswirkungen und allgemeine politische und soziale Konsequenzen, die sich aus der Präsenz ausländischer Unternehmen und ihrem Anteil an der Industrialisierung in Entwicklungsländern ergeben.

Das Konzept der Grundbedürfnisbefriedigung bezeichnet entwicklungspolitische Strategien mit dem vordringlichen Ziel, die gesamte Bevölkerung in EL wenigstens mit einem erforderlichen Minimum an Trinkwasser, Nahrung, Kleidung, Wohnraum, Gesundheitsdiensten, Ausbildung und Arbeit zu versorgen. Unter diesem Gesichtspunkt wird vielfach kritisiert, daß Direktinvestitionen der Erreichung des genannten Zieles eher abträglich seien, da sie freie Ressourcen einer möglichen Verwendung hierfür entzögen.¹⁾ Dabei wird unterstellt, daß die von multinationalen Unternehmen produzierten Güter im allgemeinen nicht der Befriedigung dieser essentiellen Bedürfnisse dienen, sondern vielmehr oft nur die Ansprüche einer kaufkräftigen Minderheit erfüllen. Selbst bei der Herstellung von Massenkongsumgütern wird beanstandet, daß sie häufig am tatsächlichen Bedarf in den betreffenden Ländern vorbeigehen, teilweise überflüssig oder sogar schädlich sind, daß ihr Absatz jedoch wegen der Übertragung fremder Konsummuster von Industrieländern in Entwicklungsländer und den damit entstehenden Wünschen möglich ist.

Außer um die Frage nach der Eignung der jeweiligen Produkte geht es in der Diskussion um die Übertragung adäquater Tech-

1) Siehe hierzu Schwefel (1975) und (1978), ILO (1981 c) und Nuscheler (1982)

nologien durch Direktinvestitionen an EL um die Effizienz der Allokation der Ressourcen, wobei Kritiker vor allem die Unzweckmäßigkeit kapitalintensiver Produktionsweisen in kapitalarmen Ländern mit großem Reservoir an Arbeitskräften ins Feld führen.¹⁾

Darüber hinaus entstehen Probleme aus der sozialen Modernisierung, mit der die Industrialisierung verbunden ist: die Orientierung am Effizienzziel, die Mechanisierung, die Ausdifferenzierung fester Rollen für den Einzelnen und der Verlust der Eigenständigkeit ('self sufficiency') stehen in scharfem Kontrast zu den Werthaltungen traditioneller Gesellschaften.²⁾

Die außerordentliche Machtposition multinationaler Konzerne mit weltweiten Aktivitäten und zentralisierter Entscheidungskontrolle ist der Grund dafür, daß viele Länder in Direktinvestitionen eine Gefahr für die uneingeschränkte Freiheit politischer Entscheidungen und die Erreichung nationaler Ziele sehen.³⁾

2. Die Raumstruktur als Bestimmungsfaktor für Direktinvestitionen

Die Bedeutung der Raumstruktur für Direktinvestitionen ergibt sich aus den durch sie vorgegebenen Bedingungen für betriebliche Standortentscheidungen.

1) Siehe beispielsweise Lal (1975), S. 66 ff., Vernon (1977), S. 39 ff., und Watanabe (1980)

2) Siehe etwa Kobrin (1977)

3) Ausführlicheres hierzu siehe bei Vaitsos (1976), Penrose (1976) und Vernon (1977)

a) Standortwahlmodelle

Bei den frühesten Modellen der Standortwahl von Produktionsbetrieben handelt es sich um deterministische Modelle, die auf der Annahme von Gewinnmaximierung bzw. Kostenminimierung als Ziel der Investoren basieren.¹⁾ Dabei geht es vor allem um die Minimierung der Transportkosten durch die Wahl des günstigsten Standorts für die Produktion hinsichtlich der Entfernung zu Beschaffungs- und Absatzmärkten.

Realistischere Annahmen bezüglich des Standortwahlverhaltens, nämlich die Aufgabe der Vorstellung vom reinen 'homo oeconomicus' mit vollkommener Information, spiegeln sich in der Einführung von Unsicherheit bei der Standortentscheidung und in den 'satisficing'-Modellen wider. Das Prinzip des satisficing legt mehr Gewicht auf den Sicherheitsaspekt als auf den Gewinn, auf einen vernünftigen Standort mit der Möglichkeit der Erzielung eines bestimmten Gewinns als Minimumbedingung anstatt auf den optimalen Standort mit maximalem Gewinn; Zeit- und Kostenaufwand für die Informationsbeschaffung bei der Standortsuche bleiben begrenzt. In diesem Zusammenhang ist auch zu bedenken, daß bei einer betrieblichen Investitionsentscheidung die Standortfrage nur eine unter vielen ist, und daß ihre Lösung daher nicht allzu großen Aufwand erfordern darf. Unsicherheit in bezug auf zu erwartende Kosten und Erträge führt zur Konzentration von Investitionen in Agglomerationen, da die Unsicherheit mit zunehmender Entfernung von Marktzentren steigt. Risikovermeidung wird zum ausschlaggebenden Faktor bei der Standortwahl.²⁾

Probabilistische Standortwahlmodelle sind durch die Berücksichtigung persönlicher Präferenzen bei der Standortwahl

1) Siehe hierzu etwa Weber (1922), Lösch (1940) und Isard (1956)

2) Vgl. Richardson (1979), S. 61 ff. und Chatterji (1983), S. 33 f. Siehe hierzu auch Schamp (1983).

gekennzeichnet. Es erweist sich zwar als schwierig, persönliche Ortsgebundenheit und ähnliche Faktoren in theoretische Modelle zu integrieren, erfahrungsgemäß besteht hier jedoch eine Tendenz zur Bevorzugung traditioneller Standorte.¹⁾

Das Fallenlassen der Gewinnmaximierungshypothese trägt zur Erklärung inter- und intraregionaler Kapitalströme bei, die nicht nur unterschiedlichen Zinserträgen folgen. Besondere räumliche Konsequenzen ergeben sich beispielsweise aus dem Unternehmensziel Umsatzmaximierung, das die heutige Markt-orientierung vieler Unternehmen reflektiert.

Nach Richardson, der die verschiedenen Standortwahlmodelle in bezug setzt zur regionalen Wachstumstheorie, besteht eine direkte Beziehung zwischen Gewinnmaximierungsmodellen und dem neoklassischen Gleichgewichtswachstumsmodell einerseits und den behaviouristischen Ansätzen und der Theorie der kumulativen Verursachung andererseits.²⁾

b) Agglomerationseffekte

Außerordentlichen Einfluß auf die Standortwahl haben Agglomerationsfaktoren. Sie werden sowohl innerhalb von Agglomerationen als auch zwischen verschiedenen Agglomerationen wirksam. Es sind zu unterscheiden:

- 'large scale economies', interne Ersparnisse einer Firma, die durch die Produktion hoher Stückzahlen an einem Standort ermöglicht werden;
- 'localization economies', die aus der Konzentration mehrerer Betriebe eines Industriezweiges an einem Standort entstehen, und deren Merkmale beispielsweise die Nähe von

1) Vgl. Richardson (1979), S. 64 f.

2) Vgl. Richardson (1973), S. 57. Vgl. zu diesem Abschnitt auch Buttler, Gerlach, Liepmann (1977), S. 93 f.

Lieferanten und speziellen Servicefirmen sowie das Vorhandensein einer großen Zahl von Fachkräften sind; und
- 'urbanization economies'. Sie resultieren aus der räumlichen Konzentration verschiedener Produktionszweige und bringen den einzelnen Unternehmen Vorteile wie die Existenz großer und differenzierter Arbeits- und Versorgungsmärkte, ein breites Angebot privater Dienstleistungen, die Konzentration von Nachfrage und Kaufkraft, die Möglichkeit zur Nutzung öffentlicher Infrastruktureinrichtungen und allgemeine Fühlungsvorteile.¹⁾

Positive Agglomerationseffekte bewirken eine tendenzielle Senkung der Stückkosten in der Produktion und können damit andere Kostenfaktoren, etwa hohe Lohn- oder Transportkosten,²⁾ kompensieren. Wirkung und Ausmaß der Agglomerationsvorteile sind nicht eindeutig bestimmbar, sie sind weder quantifizierbar noch einzelnen Verursachern bzw. Nutznießern zurechenbar, außerdem sind sie unterschiedlich für verschiedene Firmen und Branchen und abhängig vom jeweiligen Nutzungszweck.³⁾ Analoges gilt für die neben den agglomeration economies auftretenden diseconomies: hohe Bodenpreise, Verkehrsprobleme etc. .

Das kann dazu führen, daß aus der Standortwahl eines Unternehmens, bei der es sich meistens um die Entscheidung eines Einzelnen bei Vorgabe der Standorte aller anderen Aktivitäten handelt, insgesamt ein Negativeffekt für die Agglome-

1) Vgl. hierzu Isard (1956), S. 172 ff., Lauschmann (1976), S. 42 ff., und Gaebe (1981), S. 62 ff.

2) Es sei angemerkt, daß Transportkosten heute generell nur noch eine untergeordnete Rolle im betrieblichen Kosten-spektrum spielen angesichts äußerst kapitalintensiver Produktionsverfahren mit qualifizierten Arbeitskräften und dem Fortschritt in der Verkehrs-, Kommunikations- und Transporttechnik. Grotz (1979), S. 226
Theoretisch könnten allerdings alle Standortfaktoren durch Transportkosten ausgedrückt werden, den immobilen Agglomerationsfaktoren wären dabei unendlich hohe Transportkosten zuzuschreiben, so Latham in einem Gedankenspiel. Vgl. Latham III (1976), S. 7

3) Vgl. von Böventer (1974), S. 27 ff.

ration resultiert, da der Neuankömmling mehr zu den diseconomies als zu den economies beiträgt, trotz für ihn an dieser Stelle vorteilhafter Investition, wegen der möglichen Internalisierung der agglomeration economies.

Die Industriekomplexanalyse untersucht die Standortwahl von Betrieben bei disponiblen Standorten einzelner anderer Unternehmen. Ein Standort, der für einen Betrieb allein wegen Fehlens eines erforderlichen Minimums an Agglomerationsvorteilen ungünstig wäre, kann durch die gemeinsame Ansiedlung von durch Lieferbeziehungen miteinander verbundenen Unternehmen und die damit ermöglichte Entstehung und Internalisierung von Agglomerationsvorteilen insgesamt durchaus positiv zu beurteilen sein; Ziel der Untersuchung ist die Ermittlung der vorteilhaftesten Zusammensetzung eines derartigen Industriekomplexes. Berühmtes Beispiel hierfür ist Isard's Analyse eines petrochemischen Komplexes in Puerto Rico.¹⁾

c) Weitere Standortfaktoren

Die Raumstruktur, wie sie sich darstellt im System ökonomischer Verflechtungen im Raum und in den konkreten Bedingungen der verschiedenen potentiellen Standorte, die die betriebliche Effizienz bei der Erreichung der unternehmerischen Ziele wie Gewinn- oder Umsatzmaximierung, die Durchsetzung von Marktmacht und die Erfüllung von Qualitätsstandards beeinflussen, spielt eine wichtige Rolle bei der Investitionsentscheidung eines Betriebes.

1) Siehe Isard (1975), S. 437 ff. Zur Industriekomplexanalyse siehe auch das entsprechende Kapitel bei Isard (1967), S. 375 ff. Interessant ist in diesem Zusammenhang auch Manfred Streits Analyse der industriellen Standortverteilung in Deutschland und Frankreich, aus deren Ergebnissen er den Schluß zieht, daß Komplementaritätsbeziehungen zu intra- und interindustriellen Kontakten auf engem Raum führen. Streit (1967)

Mit Tesch lassen sich die Standortbedingungen in solche mit nationalem, länderspezifischem Charakter und solche mit regionalem bzw. lokalem Charakter einteilen.¹⁾ Länderspezifische Charakteristika beinhalten die generellen wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen innerhalb eines Staates, Steuergesetze und -politik, Währung und Wechselkurs, Außenwirtschafts- und Devisenpolitik, spezielle Regelungen für Direktinvestitionen und anderes mehr. Alle anderen Standortfaktoren zählt Tesch prinzipiell zu den lokalen. Regionale Standortbedingungen ergeben sich aus der Zusammenfassung mehrerer ähnlicher zusammenhängender lokaler Standorte.²⁾

Je nach Produkt, Herstellungsverfahren und Unternehmen werden unterschiedliche Anforderungen an einen Standort gestellt. Es lassen sich beispielsweise Produkte für lokale, regionale, nationale und internationale Märkte unterscheiden, mit verschiedenen Konsequenzen hinsichtlich der Ansprüche an die jeweiligen Absatzmärkte; Produkte, deren Absatzgebiete räumlich abgegrenzt sind, und solche, die aufgrund von qualitätsmäßiger Differenzierung bestimmte Bevölkerungsschichten als 'Absatzgebiete' umfassen und damit von Problemen räumlicher Konkurrenz³⁾ weitgehend unabhängig sind.⁴⁾

Im einzelnen betreffen die bei einer Investition zu berücksichtigenden Standortfaktoren folgende Bereiche:

1) Vgl. Tesch (1980), S. 372 ff.

2) Vgl. ebenda, S. 463

Eine ausführliche Übersicht über die verschiedenen Standortbedingungen findet sich im Anhang, Tab. 4

3) Zur Konkurrenz im Raum siehe von Böventer (1979), Kap. 7, insbesondere S. 169 ff.

4) Dies nur beispielhaft für ein breites Spektrum verschiedener Konstellationen, deren ausführliche Darstellung im Rahmen dieser Arbeit unterbleiben muß.

- Absatzmarkt
- Arbeitsmarkt
- Beschaffungsmarkt
- Grundstücksvoraussetzungen
- Investitionsklima, mit rechtlicher und politischer Situation.¹⁾

Der letzte Punkt gewinnt vornehmlich auf internationaler Ebene Relevanz, bezieht sich also vor allem auf Direktinvestitionen.

Umgekehrt ist auch davon auszugehen, daß bei Entscheidungen über DI zunächst die länderspezifischen Faktoren Beachtung finden. Ansonsten gilt für DI in EL, daß für sie, infolge der dort vorherrschenden dualistischen Strukturen und den unverhältnismäßig großen Unterschieden der Standortqualität, mit der Konzentration fast aller Vorteile in den Ballungszentren, fast automatisch der Standort in den großen Städten gewählt wird.

Eine Rangfolge in der Bedeutung der Standortfaktoren läßt sich nicht aufstellen, sie variiert mit den Unternehmen und ihren Zielen. Welches Gewicht der Standortfrage bei Investitionsentscheidungen überhaupt beizumessen ist, ist weitgehend situationsbedingt; oft kann sie nur als Residuum innerhalb globaler Strategien gewertet werden, etwa wenn Konkurrenzdruck zur Wahrnehmung bestimmter Standorte zwingt.²⁾

1) Detaillierte Kataloge relevanter Faktoren bei der Standortwahl auf nationaler und internationaler Ebene im Anhang, Tab. 5 - 8

Eine empirische Untersuchung der Faktoren, die die Standortwahl in den USA beeinflussen, findet sich bei Latham. Latham III (1976)

2) Zu den Bestimmungsgründen von DI siehe Anhang, Tab. 9 ff.

3. Der Einfluß von Direktinvestitionen auf die Raumstruktur

Salah EL-Shaks schreibt über die Länder tropisch Afrikas:

"... the spatial dimension of current investment decisions will greatly influence the direction of these countries' development for a long time to come."

(EL-Shaks 1974, S. 5)

Da diese Länder, wie die meisten Entwicklungsländer, vorwiegend ländlichen Charakter aufweisen, rufen Investitionen relativ starke Veränderungen in ihnen hervor.

Wenn im folgenden die räumlichen Wirkungen von Direktinvestitionen diskutiert werden, so sollen, wie bereits oben, auch hier keine absoluten Feststellungen über Sachverhalte getroffen werden, sondern mögliche oder wahrscheinliche Effekte, ihre Mechanismen und die jeweiligen Zusammenhänge dargestellt werden. Die Komplexität des Untersuchungsgegenstandes läßt eindeutige Aussagen nicht zu.

An dieser Stelle sei noch einmal darauf verwiesen, daß die oben erläuterten 'nicht-räumlichen' Auswirkungen von Direktinvestitionen selbstverständlich auch räumlich wirksame Aspekte beinhalten, weswegen sich manche Überschneidungen in den nachstehenden Ausführungen ergeben werden. Als Ansatzpunkt der Erörterung raumrelevanter Effekte von Direktinvestitionen wurde die von diesen ausgehende Beeinflussung der raumprägenden Faktoren Entwicklungsstand, Produktionsstrukturen, Standortstrukturen und die Siedlungsstruktur gewählt.¹⁾ Dabei ist allerdings zu beachten, daß zwischen diesen Faktoren Interdependenzen bestehen und eine klare Abgrenzung daher nicht erfolgen kann.

1) Vgl. Lauschmann (1976), S. 7 f.

a) Standort- und Siedlungsstrukturen

Standort- und Siedlungsstrukturen werden hier in Verbindung miteinander betrachtet, da in Entwicklungsländern ein besonders enger Zusammenhang zwischen ihnen besteht. Anders als in Industrieländern, wo in der Siedlungsstruktur unter anderem die Präferenzen der Haushalte für schöne Landschaft, hohen Freizeitwert des Wohnorts und dergleichen zum Ausdruck kommen, ist in Entwicklungsländern bisher neben familiären Bindungen die Nähe zum Arbeitsplatz oder auch zu einem nur potentiellen Arbeitsplatz der (fast) ausschließlich die Siedlungsstruktur bestimmende Faktor. Es ist offensichtlich, daß damit die Standortstruktur und die durch sie bestimmten lokalen und regionalen Arbeitsmärkte essentielle Bedeutung für die Siedlungsstruktur haben. Umgekehrt wird jedoch auch die Standortstruktur beeinflusst von der Siedlungsstruktur mit ihrer Verteilung des Bevölkerungs- und Einkommenspotentials und, damit gekoppelt, der Größe von Absatzmärkten und dem Angebot an Arbeitskräften.

Die erste und augenfälligste Veränderung der Raumstruktur lösen Direktinvestitionen mit der Ansiedlung an einem bestimmten Standort aus. Ganz konkret ergibt sich daraus für die lokale Umgebung eine Verknappung des Bodens und somit eine tendenzielle Steigerung der Bodenpreise.¹⁾ Dies ist die deutlichste Form des Anteils von DI an der Ausbildung von Agglomerationswirkungen, in diesem Fall negativen, die, soweit sie sich in Preisänderungen niederschlagen, vornehmlich die in der Regel kapitalschwächeren inländischen Investoren in EL treffen.

1) Das folgt aus der Tatsache, daß DI in EL meistens im sekundären Sektor getätigt werden, wo im Gegensatz zum tertiären Sektor generell eine beachtliche Bodenfläche notwendig ist.

Prinzipiell leisten Direktinvestitionen einen erheblichen Beitrag zur Entstehung von Agglomerationseffekten, ebenso wie sie daran partizipieren; es handelt sich um einen kumulativen Prozeß. Zu den positiven Agglomerationswirkungen gehört beispielsweise eine Verbesserung der Infrastruktureinrichtungen, wobei allerdings die Wirkungsrichtung nicht immer mit absoluter Sicherheit zu klären ist. Es ist oft fraglich, ob öffentliche Maßnahmen bzw. deren Ankündigung mit zur Standortentscheidung der Investoren führten, oder ob umgekehrt DI erst öffentliche Aktivitäten induzierten¹⁾ - falls nicht, wie es in EL häufig vorkommt, die ausländischen Investoren selbst für die Energie- und Wasserversorgung und den Anschluß ans Verkehrsnetz sorgen müssen.

Grundsätzlich besteht die theroretische Möglichkeit einer zentralisierenden oder einer dezentalisierenden Wirkung von DI. In der Realität aber ist fast immer ein konzentrationsfördernder Effekt von DI in EL festzustellen; auf die extrem hohe Konzentration der verarbeitenden Industrie in den primate cities wurde bereits hingewiesen,²⁾ die Konzentration ausländisch kontrollierter Unternehmen liegt dabei über der Konzentration der Gesamtheit der Unternehmen.³⁾

DI, die auch als Ursache der Perpetuierung einer durch die Kolonialisierung hervorgerufenen Zentralisierung angesehen werden,⁴⁾ üben einerseits Attraktionskraft auf Arbeitssuchende, andererseits auf die Ansiedlung anderer Betriebe aus.

Für Arbeitssuchende bieten DI besondere Anreize insofern, als in multinationalen Unternehmen gewöhnlich über dem

1) Vgl. von Böventer (1971), S. 170

2) Vgl. oben, S. 35

3) Vgl. Kebschull (1980), S. 105

4) Vgl. Ettlinger (1984)

landesüblichen Durchschnitt liegende Löhne gezahlt und außerdem oft Ausbildungsprogramme durchgeführt werden.¹⁾

Gerade die innerbetriebliche Ausbildung ist es, die zu einer Komponente der Vergrößerung von Agglomerationszentren führt: mit der Aneignung fachlicher Kenntnisse erwerben die potentiellen Unternehmer unter den Arbeitnehmern die Fähigkeit, selbst kleine Betriebe aufzubauen, meist in der gleichen Sparte. Die Mehrzahl solch neuer Unternehmer bleibt in der bekannten Umgebung, es tritt das Phänomen des 'seed bed growth' auf, mit der Konsequenz der Ansiedlung vieler kleiner Firmen in unmittelbarer Nachbarschaft von industriellen Ballungsgebieten.²⁾

Darüber hinaus begünstigen DI die Vornahme weiterer Investitionen, zum einen wegen der Agglomerationseffekte, zum anderen durch die Bildung von linkages.³⁾ Insbesondere linkages bilden häufig den Grund für weitere DI, etwa wegen der Fortsetzung von im Mutterland bestehenden traditionellen Geschäftsbeziehungen.⁴⁾

Zu dieesm Thema ist auf die bei grundsätzlichen Betrachtungen - also abgesehen von Entwicklungsländern und Direktinvestitionen - sich stellende, bisher unbeantwortete Frage hinzuweisen, inwieweit Raumstrukturen durch Standortentscheidungen oder durch 'ökonomischen Darwinismus'⁵⁾ geformt werden, oder anders ausgedrückt, durch 'Adaptierung' bzw. 'Adoptierung'.⁶⁾

1) Siehe hierzu ILO (1978), S. 19 ff. und ILO (1981 b)

2) Vgl. Gilbert (1978)

3) Siehe hierzu United Nations Centre on Transnational Corporations (1981)

4) Ein Beispiel hierfür sind die DI von Bosch und anderen Zulieferern von VW in Brasilien. Vgl. Tesch (1980), S. 616

5) Vgl. Smith (1971), S. 237

6) Vgl. von Böventer (1971), S. 173

b) Entwicklungsstand und Produktionsstrukturen

Mit Standort- und Siedlungsstrukturen untrennbar verbunden ist zweifellos der wirtschaftliche Entwicklungsstand einer Region, der sich u.a. im Pro-Kopf-Einkommen und in der Wachstumsrate des Sozialprodukts ausdrückt. Ausgehend von der Annahme, daß Direktinvestitionen hauptsächlich in Wachstumsgebieten getätigt werden, können sie dennoch sowohl für die Wachstumsgebiete als auch für Stagnationsräume Wirkungen mit positiver oder negativer Tendenz verursachen, wobei es aber angesichts der Größenordnung der betrachteten Faktoren nur um minimale Effekte, d.h. um Trends geht. Angenommen, DI führen zu verstärkter Migration aus Entleerungsgebieten in die Zentren, so kann das mit sinkenden Wachstumsraten des Sozialprodukts verbunden sein, insbesondere wenn es sich um selektive Migration handelt, aber auch, wenn verdeckte Arbeitslosigkeit existiert, mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen, letzteres u.U. durch Einkommenstransfers von den bei multinationalen Unternehmen Beschäftigten noch verstärkt. Auf der anderen Seite kann von den DI mitgetragenes Wachstum der Zentren einhergehen mit sinkendem Pro-Kopf-Einkommen, wenn die von den DI ausgelöste Migrationswelle die Absorptionskapazität der Beschäftigungsmöglichkeiten übersteigt.¹⁾ Transfers für das Überleben arbeitsloser Familienangehöriger in der Stadt üben wiederum Entzugseffekte auf das Hinterland aus.

Der Einfluß von Direktinvestitionen auf die Produktionsstrukturen in Entwicklungsländern äußert sich in den sektoralen Strukturen und in der Branchenstruktur. Eindeutig festzustellen ist ein mit den DI einhergehendes Wachstum des

1) Vgl. von Böventer (1971), S. 173

2) Zu Migrationsproblemen siehe etwa Lipton (1982) und Schuh (1982)

sekundären Sektors in den Wachstumsregionen, oder, präziser, in den Regionen mit Wachstumszentren.¹⁾ Da die übrigen Regionen von DI normalerweise gemieden werden, wird damit die Entstehung bzw. Verstärkung von Dualismus verursacht. Dieser bezieht sich nicht nur auf den regionalen Gegensatz zwischen Zentrum und Peripherie und den Kontrast zwischen Industrie und Landwirtschaft, sondern auch auf den Produktionsprozeß mit dem Kontrast zwischen traditionellen, arbeitsintensiven und hochmodernen, kapitalintensiven Produktionsverfahren. Letzteres ist die Ausprägungsform des von Lasuen beschriebenen dualismusverstärkenden Effekts der - durch DI geförderten - Adoption neuer Innovationen in den Zentren, bevor die Diffusion und Adoption früherer Innovationen im ganzen Land stattgefunden hat, ein Prozeß, der in EL besonders lange Zeit in Anspruch nimmt.²⁾

Eine typische Branchenstruktur von DI in EL gibt es nicht. Disaggregiert man die Produktionsstruktur dagegen unter dem Aspekt des Lebenszyklus von Produkten,³⁾ ist zu erkennen, daß nur die Herstellung von standardisierten Produkten im ausgereiften Endstadium in EL verlagert wird, und daß insofern eine Spezialisierung der Wirtschaftsstruktur besteht. Stark beeinflußt ist dies durch den Umstand, daß im Innovations- und im Wachstumsstadium wesentlich höher qualifizierte Arbeitskräfte gebraucht werden, die in EL nicht zur Verfügung stehen. In Anbetracht dessen, daß in der Regel vor

1) Nach der Sektor-Theorie vom Wachstum ist die Geschwindigkeit des Strukturwandels mit der Verschiebung des Schwergewichts der Wirtschaftstätigkeit vom primären über den sekundären zum tertiären Sektor wesentlicher Bestimmungsfaktor des Einkommenswachstums. Dieser Zusammenhang erscheint aber keineswegs eindeutig, die umgekehrte Determinierung der Geschwindigkeit durch die Wachstumsrate ist ebenso plausibel.

2) Vgl. Lasuen (1973)

3) Siehe Malecki (1983), S. 100

allem das Innovationspotential städtischer Zentren als Chance und Motor zukünftiger Entwicklung anzusehen ist, und eine Spezialisierung der Wirtschaftsstruktur im Innovationsstadium als vorteilhaft gilt,¹⁾ stehen die EL in keiner besonders günstigen Position.

Abgesehen davon haben jedoch die meisten DI in EL innovativen Charakter insofern, als sie für die betreffenden Länder neue Technologien und Organisationsformen einführen. Von DI ausgelöste Lernprozesse und die Förderung des Humankapitals bewirken ein tendenzielles Ansteigen des regionalen Entwicklungsstandes, beispielsweise in der Form des erwähnten 'seed bed growth'. Grundsätzlich sind von allen oben dargelegten potentiellen allgemeinen Effekten von DI in EL, etwa auf Beschäftigung und Wachstum, auch die entsprechenden Auswirkungen auf lokaler oder regionaler Ebene - je nach ihrer Reichweite - bzw. auf den regionalen Entwicklungsstand zu erwarten. Dabei spielt die Produktionsstruktur eine Rolle für die Beeinflussung der Raumstruktur, da von DI im extraktiven Sektor ein den generellen dualismusverstärkenden Trends der DI entgegenwirkender Effekt ausgehen kann, vorausgesetzt, die Rohstoffvorkommen fallen nicht mit bestehenden Agglomerationszentren zusammen. Das Ausmaß möglicher Ausgleichstendenzen ist von der örtlichen Produktionstiefe abhängig, d.h. vom Standort der Verarbeitung der Rohstoffe.

Die Auswirkungen von Direktinvestitionen auf die Raumstruktur in Entwicklungsländern zu modifizieren, in die gewünschte Richtung zu lenken und den nationalen Zielen entsprechend zu steuern ist Aufgabe der Politik. Die Diskussion dieses Themas erfolgt später unter Einbeziehung des im Rahmen dieser Arbeit erörterten konkreten Fallbeispiels.

1) Vgl. Malecki (1983)

C SITUATIONSANALYSE

I Nigeria

1. Historische, politische und demographische Charakteristika

Seit dem Jahre 1914, als die damals unter britischer Kolonialherrschaft stehenden Territorien - zahlreiche Königreiche, Emirate und Stammesgebiete - zusammengeschlossen wurden, besteht der Staat Nigeria als eine politische Einheit. Die Verwendung des Wortes 'Einheit' ist in diesem Zusammenhang allerdings euphemistisch, da das prägende Merkmal auch noch der heutigen 'Federal Republic of Nigeria' das Nebeneinander unterschiedlichster, vielfach rivalisierender ethnischer Gruppen und Völker ist, die durch die seinerzeitige willkürliche Grenzziehung einer Kolonialmacht zur Koexistenz unter einer Regierung gezwungen wurden.

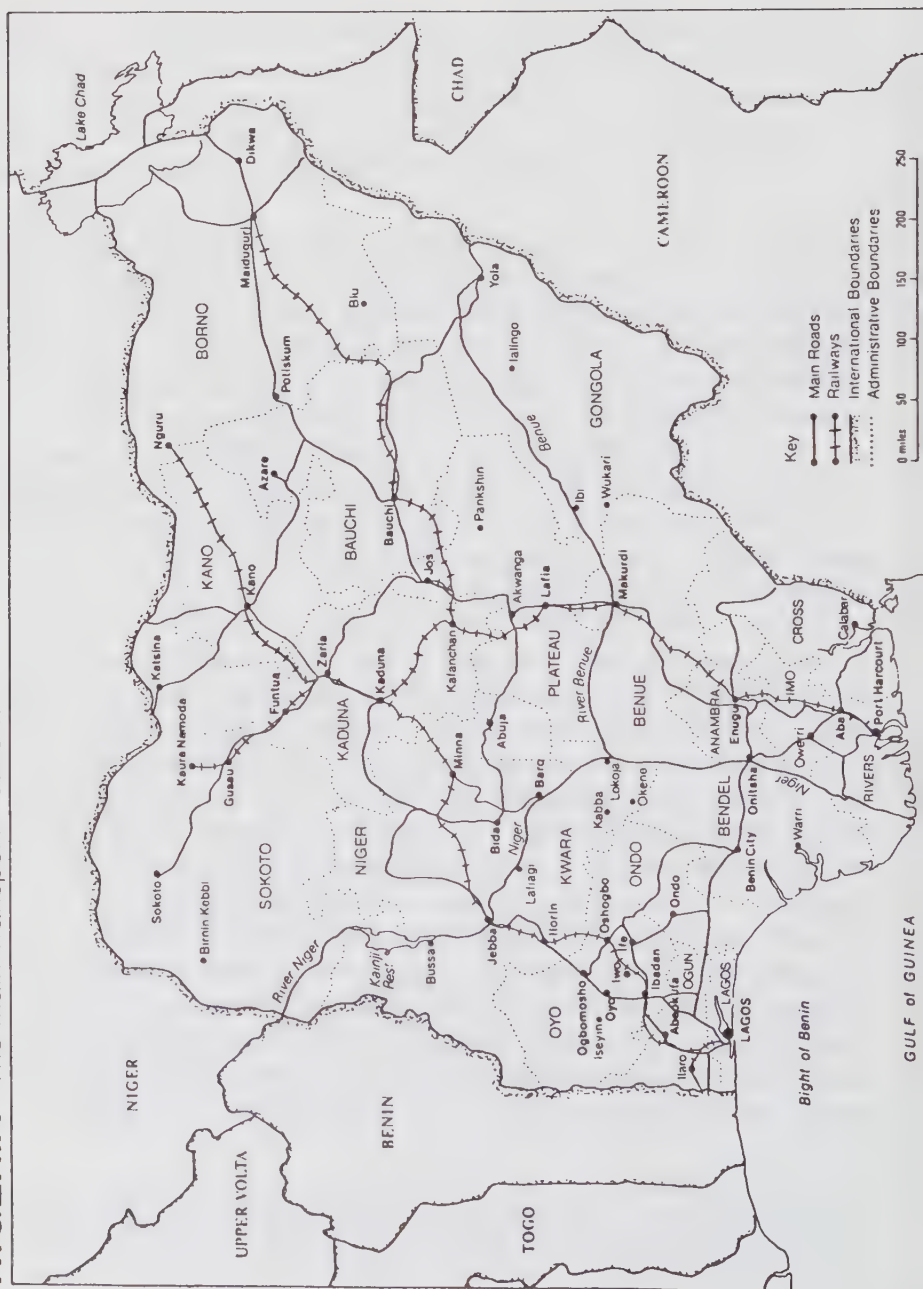
Die außerordentliche ethnische Vielfalt in Nigeria zeigt sich in der Zahl von 434 verschiedenen Volksgruppen¹⁾ mit fast ebensovielen stark differierenden Dialekten und Sprachen.²⁾ Dominierend sind jedoch die drei größten Volksstämme, die Hausa und Fulani im Norden mit ca. 27%, die Yoruba im Südwesten mit ca. 16% und die Ibo im Südosten mit ca. 14% der Gesamtbevölkerung.³⁾ Ein weiteres Kennzeichen der soziokulturellen Heterogenität sind die verschiedenen in Nigeria vertretenen Religionen: der Islam hat, vor allem im Norden, mit fast der Hälfte der Einwohner des Landes die meisten Anhänger, während im Süden das Christentum vorherrscht, das mit der Kolonialisierung eingeführt wurde; die ethnischen Minoritäten im dazwischen liegenden 'Middle Belt' hängen vorwiegend traditionellen Naturreligionen an.

1) Vgl. von Lonski, Rauch (1982), S. 297

2) So Prof. Dr. Carl Hoffmann im Arbeitsgespräch: 'Nigeriaforschung in der Bundesrepublik Deutschland' am 29./30. Oktober 1982 in Köln

3) Die Zahlen beziehen sich auf das Jahr der Volkszählung 1963.

NIGERIA The Main Transport Network



Vom Anfang des 16. bis Mitte des 19. Jahrhunderts wurden die heute zu Nigeria gehörenden Gebiete vom Sklavenhandel der Europäer beherrscht. Insbesondere waren die küstennahen Staaten hiervon betroffen, sie erfuhren tiefgreifende wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen.¹⁾ Von den Briten wurde der Sklavenhandel unterbunden, sie übernahmen Ende des 19. Jahrhunderts die Herrschaft als Kolonialmacht im heutigen Nigeria (1861 gründeten sie die Kolonie Lagos).²⁾ Im Zuge der Kolonialisierung begann die wirtschaftliche Entwicklung Nigerias mit einer Zunahme des Warenhandels, der Produktion landwirtschaftlicher Erzeugnisse und dem Abbau von Zinnerz für den Export und der allmählichen verkehrsmäßigen Erschließung des Landes, u.a. durch den Bau von zwei Eisenbahnlinien.³⁾

Am 1. Oktober 1960 erlangte Nigeria die Unabhängigkeit von Großbritannien.

"The country adopted a Federal constitution by which her leaders hoped they would achieve a viable unification of the various territorial sub-sections and the different peoples which the British colonial power had previously welded together under one administrative umbrella. Post-independence experiences, however, soon demonstrated that more meaningful factors, other than Federalism and the common colonial historical heritage, had to be utilized in the effort to achieve that degree of national cohesion that could assure a politically developed and stable society."

(Okion Ojigbo 1980, S. 16)

Rivalitäten zwischen den Hegemonialansprüchen der muslimischen Hausa und Fulani im Norden und dem durch die Missionierung mit einem Modernitätsvorsprung ausgestatteten Süden sowie innerregionale Konflikte in den damaligen drei Regionen Nigerias, Norden, Osten und Westen, die jeweils unter der Vor-

1) Vgl. hierzu Rauch (1981), S. 128 ff.

2) Vgl. Morgan (1983), S. 42 ff.

3) Vgl. Schätzl (1973), S. 7 ff.

herrschaft der stärksten Bevölkerungsgruppe standen, führten zu zwei Militärputschs im Jahre 1966 und 1967 zum Bürgerkrieg durch die Sezessionsbestrebungen der christlichen Ibo im Osten mit dem Ziel der Errichtung eines unabhängigen Staates Biafra.¹⁾

Ein wichtiger Beitrag zu größerer politischer Stabilität war nach Beendigung des Bürgerkriegs 1970 die Einteilung Nigerias in 12 Staaten,²⁾ (die Aufteilung war schon 1967 von der Militärregierung vorgenommen worden), deren Zahl 1976 um weitere 7 auf insgesamt 19 Staaten erhöht wurde.

"The agitation for the creation of more regions or states has been a crucial issue in Nigeria's political development for a long time, ..."
(Ojigbo 1980, S. 35)

Die Bildung einer größeren Anzahl von Bundesstaaten bewirkte den Abbau ständiger Furcht vor der Dominierung von Regionen bzw. Volksstämmen durch andere Regionen oder Volksstämme einerseits und vor der Unterdrückung von Minderheiten und Teilgebieten innerhalb von Regionen andererseits. Gleichzeitig gewann damit die Bundesregierung (bzw. die Militärregierung) mehr Gewicht gegenüber den kleineren Staaten.³⁾

1979 übergab die Militärregierung die Macht an eine in freien Wahlen gewählte Zivilregierung unter Präsident Alhaji Shehu Shagari, vorher war bereits unter Mitwirkung aller Bundesstaaten eine neue föderalistische Verfassung, ähnlich der US-amerikanischen, verabschiedet worden. Aufkommende und rasch zuneh-

1) Siehe hierzu Gambari (1980) und Nafziger (1983), insbesondere S. 25 - 115

2) Bereits 1963 war die Mid-West Region als 4. Region gebildet worden.

3) Vgl. hierzu Dent (1983) und Awoyobi (1981)

mende wirtschaftliche Probleme in Nigeria sowie die Unfähigkeit der Regierung, der immer stärker überhandnehmenden Korruption¹⁾ im Staat Einhalt zu gebieten trugen mit dazu bei, daß Shagari sich trotz seiner Wiederwahl 1983 nicht halten konnte und in der Silvesternacht 1983 von Generalmajor Mohammed Buhari durch einen unblutigen Militärputsch abgesetzt wurde. Obwohl damit die Demokratie gestürzt war, verursachte der Staatsstreich keine große Aufregung im Lande²⁾, insgesamt erwartete man keine einschneidenden Veränderungen.³⁾ Ziel der neuen Machthaber ist es, das Land aus den wirtschaftlichen Schwierigkeiten herauszuführen und verstärkt gegen die Korruption vorzugehen,⁴⁾ bei der gegebenen Situation außerordentlich schwierige Aufgaben.

Zur Durchsetzung ihrer Ziele jedoch wurden Finanzexperten der vorherigen Regierung übernommen, von den 18 Ministerien der Militärregierung wurden 11 in die Hand von Zivilisten gelegt; nach der Sanierung der Wirtschaft soll die Macht wieder an eine Zivilregierung übergeben werden.⁵⁾

Ein erstes Zeichen auch zur Fortführung der bisherigen außenpolitischen Linie setzte die jetzige Militärregierung mit der termingerechten Tilgungszahlung für internationale Bankkredite in den ersten Januartagen dieses Jahres und der Zerstreuung

-
- 1) Die Korruption war ein von der nigerianischen Presse, die unter der Zivilregierung große Freiheit besaß, oft und mit harscher Kritik angeprangertes Thema. Die Pressefreiheit wurde inzwischen von der Militärregierung stark eingeschränkt.
 - 2) Man hatte eigentlich schon früher, zur Zeit der Wahlen, mit einem Militärputsch gerechnet. Die Machtübernahme durch die Militärs 1966 war von den Nigerianern damals sogar als letzte Möglichkeit zur Durchsetzung von mehr politischer Stabilität begrüßt worden.
 - 3) Selbstverständlich wurden die politischen Parteien verboten.
 - 4) Vgl. etwa Time Nr. 3 (1984), Der Spiegel Nr. 2 (1984) und West Africa, verschiedene Ausgaben.
 - 5) Die Pläne der Regierung Shagari auf ökonomischer Ebene wurden fast unverändert übernommen.

anfänglicher Befürchtungen eines möglichen Austritts aus der OPEC.

Seit der Unabhängigkeit verfolgt Nigeria nach innen und außen einen gemäßigten Kurs ohne ausgeprägte Ideologien, (abgesehen von einer strikten Ablehnung Südafrikas wegen seiner Apartheitspolitik). Außer der Mitgliedschaft in der OPEC gehört Nigeria den Vereinten Nationen, der OAU und der ECOWAS an.¹⁾

Wirtschaftliches und politisches Zentrum Nigerias ist die Hauptstadt Lagos, sechs bis zehn Millionen Menschen, so schätzt man, leben im Großraum der Hauptstadt.

Nigeria ist mit etwa einem Viertel der Gesamtbevölkerung Afrikas das volkreichste Land des Kontinents und eins der größten der Erde. Genaue Informationen über die Einwohnerzahl liegen jedoch nicht vor, da Volkszählungen hier ein Politikum darstellen und es aufgrund machtpolitischer Bestrebungen vielfach zu Fälschungen kommt. Deshalb beruhen Angaben über die Einwohnerzahl heute auf Projektionen und Hochrechnungen, die auf den Ergebnissen der einzigen offiziell anerkannten Volkszählung im Jahre 1963 basieren.²⁾ Dabei liegen die Schätzungen für Anfang der achtziger Jahre zwischen 70 und 100 Millionen Einwohnern, der World Development Report 1984 gibt für 1982 91 Millionen an.³⁾ Ebenso variieren die Schätzungen für die Wachstumsraten, die Weltbank rechnet mit 3,3% (d.h. 169 Mill. Einwohner im Jahr 2000!); die Lebenserwartung liegt bei 50 Jahren. Zweifellos ist Nigeria ein Land, dessen hoher Bevölkerungszuwachs gravierende wirtschaftliche Probleme verursacht, es gehört mit ca. 90 Einwohnern pro km² zu den am

1) OAU: Organisation for African Unity; ECOWAS: Economic Community of West African States

2) Damals wurden 55,67 Millionen gezählt. Federal Office of Statistics (1981). Allerdings wird auch die Richtigkeit dieser Zahl vielfach sehr bezweifelt.

3) The World Bank (1984)

dichtesten besiedelten Ländern Afrikas.¹⁾

Nigeria nimmt eine Gesamtfläche von 923 768 km² ein. Sein Klima ist beherrscht durch den saisonalen Wechsel von Trocken- und Regenzeiten, es reicht von drückend heißem tropischem Klima mit extrem hoher Luftfeuchtigkeit, hohem jährlichem Niederschlag und geringen Temperaturschwankungen im Süden bis zu trockenem kontinentalem Wüstenklima mit relativ geringen Niederschlagsmengen und starken täglichen Temperaturschwankungen im Norden. Dementsprechend gibt es sehr unterschiedliche Vegetationszonen, deren Grenzen in etwa parallel zur Küste verlaufen: an einen Gürtel von Mangrovensümpfen schließt sich üppiger tropischer Regenwald an, der in waldreiche, nach Norden zu immer trockener werdende und weniger dicht bewachsene Savannegebiete übergeht, die die Hügellandschaften und Hochebenen des Landes bedecken.

2. Die Raumstruktur und ihre Bestimmungsfaktoren

a) Die Wirtschaft: Entwicklung und Strukturen

Die wirtschaftliche Entwicklung ist für die Raumstruktur eines Landes von essentieller Bedeutung. Aus diesem Grunde steht eine eingehende Darstellung der Wirtschaft hier am Anfang, als Basis zum Verständnis der Entstehung und heutigen Ausprägung der Raumstruktur in Nigeria.

Nigeria zählt mit 860 \$ Pro-Kopf-Einkommen 1982 (1981: 870 \$) zu den 'lower middle-income economies' nach der Weltbankklassifikation. Das kontinuierliche Wirtschaftswachstum seit 1960 wurde Anfang der 80er Jahre von einer Rezession abrupt abgebrochen:

1) Vgl. Statistisches Bundesamt (1983)

durchschnittl. jährliche Wachstumsrate des PKE:

1960 - 1981 3,5%

1960 - 1982 3,3%

durchschnittl. jährl. Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts:

1960 - 1970 3,1%

1970 - 1981 4,5%

1970 - 1982 3,8% (d.h. -3,9% 1981 - 1982)

Quelle: World Development Report 1983 und 1984

aa) Landwirtschaft und Bergbau

Entscheidende Antriebskraft der wirtschaftlichen Entwicklung Nigerias war der in der Kolonialzeit eingeleitete Übergang von reiner Subsistenzwirtschaft zur landwirtschaftlichen Exportproduktion. Im Gegensatz zur sonst üblichen Praxis von Kolonialmächten, sich den Boden anzueignen und kapitalintensive Plantagenwirtschaft zu betreiben, blieb die Landwirtschaft in Nigeria in der Hand der einheimischen Bauern, die den Überschuß in Kleinbetrieben und mit traditionellen Produktionsmethoden durch den Mehreinsatz der Produktionsfaktoren Boden und Arbeit erwirtschafteten. Die Exporte führten sowohl zur Einkommenssteigerung einer verhältnismäßig großen Zahl von Kleinbauern, als auch, durch ihre Besteuerung, zur Erhöhung der Staatseinnahmen und stimulierten damit die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen im Inland.¹⁾ Darüberhinaus ermöglichten die Exporterlöse die Einfuhr relativ billiger industrieller Konsumgüter, vor allem aus Großbritannien, was allerdings zur Verdrängung einheimischen Gewerbes führte.²⁾ Landwirtschaftliche Exportprodukte waren Palmöl und Palmkerne, Kakao, Erdnüsse, Edelhölzer, Kautschuk und Baumwolle, außerdem wurde Zinnerz exportiert.

1) Hier zeigt sich ein praktisches Beispiel für die 'vent for surplus' - Theorie.

2) Vgl. hierzu Schätzl (1973), S. 8 f. und Timmermann (1982), S. 154 ff.

Durch die Erschließung von Erdölvorkommen Ende der 50er Jahre wurden die Agrarerzeugnisse in ihrer Stellung als wichtigste Exportgüter in den 60er Jahren vom Erdöl verdrängt. Die sinkende Bedeutung des Agrarsektors als Motor des Wirtschaftswachstums führte zu seiner Vernachlässigung, so daß die Produktion stagnierte oder sogar sank und landwirtschaftliche Erzeugnisse mit der Ausnahme von Kakao heute faktisch nicht mehr exportiert werden.¹⁾ Wegen des kaum gedeckten Eigenbedarfs ist die Ausfuhr von Erdnüssen,²⁾ Erdnuß- und Palmöl sowie Holz sogar verboten; nicht einmal ein Drittel des Baumwollbedarfs der nigerianischen Textilindustrie konnte 1983 durch inländische Produktion gedeckt werden.³⁾

Tabelle C 1 : Entwicklung der Agrarexporte, Agrarproduktion und der Nahrungsmittelimporte (in Mio. Naira)

	1965	1972	1978	1980
Agrarexporte	324,4	178,8	446,5	340,1
in % der Gesamtexporte	61,8	12,4	7,3	2,4
Kakao, Kakaoprodukte	85,5	101,1	396,2	337,2
Palmkerne, Palmöl	80,3	15,9	14,3	11,5
Kautschuk	22,0	7,4	12,9	11,8
Rohbaumwolle	6,6	0,6	4,2	2,6
Häute, Felle, Leder	9,1	11,8	17,5	2,4
Holz	14,9	6,1	0,2	-
Erdnüsse, Erdnußprod.	106,1	35,9	1,2	-

1) Siehe Tabellen C 1 und C 2

2) Selbst im Hauptanbaugebiet von Erdnüssen im Norden Nigerias ist der örtliche Handel heute oft nicht ausreichend mit Erdnüssen versorgt.

3) Vgl. Statistisches Bundesamt (1983), S. 24 und Reichwein (1984), S. 3

Fortsetzung Tabelle C 1 :

	1965	1972	1978	1980
Nahrungsmittelimporte	49,0	94,3	1094	1417
in % der Gesamtimporte	9,7	6,3	13,3	15,6
Index der Nahrungsmittel- erzeugung je Einwohner (1970 = 100)	103	98	89	x

x: nicht vorhanden

Quellen: von Lonski, Rauch (1982), Central Bank of Nigeria (1982 b) und Federal Government (1983), eigene Berechnungen

Diese Entwicklung ist Ausdruck drastischer struktureller Veränderungen der nigerianischen Wirtschaft in den letzten 25 Jahren. Hatte der Agrarsektor einschließlich Forstwirtschaft, Viehzucht und Fischerei 1960 noch einen Anteil von 65% am Bruttoinlandsprodukt, so ist er 1981 auf 23,3%¹⁾ gesunken. Hierbei handelt es sich allerdings nicht nur um einen relativen, sondern auch um einen absoluten Rückgang der Agrarproduktion,²⁾ was in Verbindung mit dem hohen Bevölkerungswachstum zu Lebensmittelknappheit führte. Nigeria muß daher heute in steigendem Maße Nahrungsmittel importieren, 1981 betrug der Anteil am Gesamtimport 17%.³⁾

1) Gerechnet zu Faktorkosten des Jahres 1982. Federal Government (1983), S. 15

2) Siehe Tabelle C 2

3) World Development Report (1983); siehe auch Tabelle C 1. Vorläufigen Ergebnissen der nigerianischen Zentralbankstatistik zufolge betrugen die Zuwachsraten der Nahrungsmittelimporte von 1979 - 80 und von 1980 - 81 42,3 bzw. 38,1%. Central Bank of Nigeria (1982 a)

Tabelle C 2 : Indexzahlen der Agrarproduktion

1973/74	-	95
1974/75	-	105
1975/76	-	94
1976/77	-	94
1977/78	-	100
1978/79	-	92
1979/80	-	90
1980	-	89
1981	-	86

Quelle: Federal Office of Statistics (1982)

Zur Umkehr dieses Trends wurde von der Regierung 1980 die 'Green Revolution' Kampagne ins Leben gerufen, ein umfassendes Förderprogramm für die Landwirtschaft, mit Maßnahmen wie Anregung zur Verbesserung der Anbaumethoden und verstärktem Einsatz von Maschinen, Zurverfügungstellung von Düngemitteln und Insektiziden, Errichtung flächendeckender Bewässerungssysteme im Norden des Landes, Erleichterung der Kreditbeschaffung und Einrichtung von Zentren zum Kauf und Verkauf landwirtschaftlicher Produkte. Ziel der Green Revolution ist es, innerhalb von 5 Jahren 'self sufficiency' bei Lebensmitteln zu erreichen und sie zukünftig auch wieder zu exportieren, um die völlige Abhängigkeit vom Erdöl zu reduzieren.¹⁾ Hemmnisse für den Erfolg der Kampagne sind jedoch Geldmangel, administrative Schwierigkeiten und die unzureichende ländliche Infrastruktur mit den daraus resultierenden Distributionsproblemen; es ist nicht zu erwarten, daß das anvisierte Ziel der Nahrungsmittelselbstversorgung in der gesetzten Zeit erreicht werden kann.²⁾

1) Vgl. hierzu The National Planning Office (1981) und Stevens (1982), S. 43 ff.

2) Hier spielt die Korruption eine wichtige Rolle, sie läßt Gelder auf den Wegen der Regierung zu den Bestimmungsorten oft versickern.

Trotz allem ist Nigeria nach wie vor ein primär landwirtschaftlich orientiertes Land, vorwiegend mit kleinbäuerlichen Betrieben, über 60% der Erwerbstätigen sind im Agrarsektor beschäftigt.

Neben den bekannten Erdölvorkommen ist Nigeria auch reich an anderen Bodenschätzen. Von ökonomischer Bedeutung waren bisher vornehmlich Zinn, das bereits seit der Jahrhundertwende auf dem Plateau von Jos gefördert wird, und der Kohlebergbau im Gebiet von Enugu, der vor allem der inländischen Energieversorgung diente; der Abbau beider Mineralien hat jedoch in den letzten Jahren beträchtlich abgenommen.¹⁾ Darüberhinaus wurde in jüngster Zeit mit der Förderung von Eisenerz zur Versorgung der neuen Stahlindustrie begonnen, die Erschließung verschiedener anderer Bodenschätze ist vorgesehen. Der Anteil des Bergbausektors (ohne Öl) am Bruttoinlandsprodukt liegt bei gut 2%.

ab) Erdölwirtschaft

Mit einem Anteil von über 98% am Wert des Gesamtexportvolumens und einem Beitrag von mehr als 85% zu den Staatseinnahmen ist das Erdöl bzw. die Entwicklung des internationalen Erdölmarktes der entscheidende Bestimmungsfaktor der nigerianischen Wirtschaft.

1957 begann die kommerzielle Rohölförderung, sie entwickelte sich rasch zu einem der drei führenden Wirtschaftssektoren neben Landwirtschaft und Handel.²⁾ Der boomartige Anstieg der Verkaufserlöse verhalf Nigeria zu relativem Reichtum,

1) Siehe Tabelle 12 im Anhang

2) Der Anteil am Bruttoinlandsprodukt lag während der 70er Jahre bei ca. 25%.
Siehe hierzu und zu den Förder- und Exportmengen Tab. 13 und 14 im Anhang.

begünstigte die wirtschaftliche Entwicklung und ermöglichte die Finanzierung hoher Importe.

Tabelle C 3 : Nigerias Öleinkommen 1959/60 - 1980
(in Mill. Naira)

1959/60	3	1971	603
1960/61	2	1972	735
1961/62	17	1973	1.369
1962/63	17	1974	4.184
1963/64	10	1975	4.568
1964/65	16	1976	4.834
1965/66	29	1977	6.194
1966/67	45	1978	5.040
1967/68	42	1979	9.583
1968/69	30	1980	12.792
1969/70	75	1981	10.029
1970	176	1982	8.192

Quelle: Stevens (1982) und Central Bank of Nigeria (1983)

Nach einem ersten Einnahmerückgang 1978 hatte die internationale Ölschwemme 1980/81 einschneidende Auswirkungen auf das ganze Land zur Folge. Die Produktion fiel rapide von einer Spitze von 2,2 Mill. bis auf 650 000 Barrel am Tag im April 1982, innerhalb der OPEC wurde Nigeria im gleichen Jahr eine Förderquote von 1,3 Mill. Barrel pro Tag zugeteilt. Das entspricht ca. 66% der durchschnittlichen nigerianischen Ölproduktion der 10 vorhergehenden Jahre; ¹⁾ außerdem sank der Preis von 41 \$ auf 29 \$ pro Barrel. Die gänzlich veränderte Finanzsituation zwang die nigerianische Regierung zu einer völligen Umorientierung ihrer wirtschaftspolitischen Konzeptionen, die auf einem stabilen, hohen Niveau der Öleinnahmen basierten, und zu drastischen Reaktionen, die hauptsächlich

1) Für 1984 wurde Nigeria von der OPEC eine Erhöhung der Förderquoten um 100 000 bpd im August und um 150 000 bpd im September zugestanden. Süddeutsche Zeitung Nr. 159 (1984)

auf eine Reduktion der devisenverschlingenden Importe abzielten. Die 'Economic Stabilisation Act' von 1982 beinhaltete Einfuhrverbote¹⁾ und -beschränkungen, Erneuerungspflicht sämtlicher Importlizenzen, erhebliche Erhöhung der Importzölle (bis auf das 4fache) sowie die Anhebung von Verbrauchssteuern, Zinserhöhungen, Verschärfung der Devisenbestimmungen und verstärkte Bekämpfung des Schmuggels.²⁾ Diese Einschränkungen bewirkten wiederum eine Verstärkung der Rezession, die mit der Krise des Ölmarktes eingesetzt hatte.

Nigeria zeigt sich, ähnlich wie Sambia mit Kupfer, als Schulbeispiel für die außerordentliche Gefahr, in die sich ein Land mit der Konzentration der ökonomischen Aktivität auf den Export eines einzigen Produktes bringen kann.

Neben der Nigerian National Petroleum Corporation sind 12 ausländische Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligung des nigerianischen Staates an Erdölförderung und -verkauf beteiligt. Exportiert wird fast nur Rohöl, die Produkte der Weiterverarbeitung in den drei Raffinerien in Port Harcourt, Warri und Kaduna dienen dem inländischen Verbrauch,³⁾ zu dessen vollständiger Deckung allerdings Importe notwendig sind.⁴⁾

Die bisher erschlossenen Erdölfelder liegen hauptsächlich im Nigerdelta, die genaue Höhe der Reserven ist nicht bekannt, laufende Suchbohrungen werden oft fündig. Außerdem gibt es reiche Erdgasvorkommen, deren kommerzielle Erschließung sich noch in den Anfängen befindet.

1) Für überflüssige Dinge wie etwa Champagner und Spielautomaten

2) Vgl. Onoh (1983), S. 95 ff.

3) Nur in geringen Mengen wird an benachbarte Länder verkauft.

4) So importiert Nigeria beispielsweise Benzin.

ac) Verarbeitende Industrie

Die industrielle Produktion hatte bis 1950 keinen nennenswerten Umfang in Nigeria, eine Industrialisierung lag nicht im Interesse der wenigen ausländischen Handelsgesellschaften, die damals die nigerianische Wirtschaft beherrschten.¹⁾ Der Industrialisierungsprozeß begann nach dem 2. Weltkrieg und entwickelte sich mit rasantem Tempo.²⁾

Hauptgrund für - die zumeist ausländischen - Investitionen im Industriesektor war bereits damals der Wettbewerb um den rasch expandierenden nigerianischen Markt,³⁾ genauso wie 30 Jahre später noch die Eroberung bzw. Verteidigung von Marktpositionen in einem Land, dessen Marktpotential aufgrund des Ölreichtums und der hohen Bevölkerungszahl als besonders attraktiv gilt, das Hauptmotiv für Investitionen ist.

Tragendes Element des industriellen Aufschwungs war zunächst die Rohstoffverarbeitung für den Export. Sie wurde in den 60er Jahren von der Importsubstitutionsindustrie überholt, bei der es sich anfänglich vorwiegend um die Herstellung von einfachen Konsumgütern für den täglichen Verbrauch handelte.⁴⁾ Mit zunehmender Verlagerung auf die Produktion technologisch anspruchsvollerer Güter stieg die Importabhängigkeit der Industrie, d.h. ein Großteil der Inputs muß importiert werden. Oft handelt es sich bei den Fertigungsbetrieben lediglich um die Montage von in Einzelteilen eingeführten Waren.⁵⁾ Diese Entwicklung wurde von der Regierung begünstigt, die mit den Öleinnahmen prestigeträchtige Projekte finanzieren konnte.

1) Vgl. Schätzl (1973), S. 15 ff.

2) Der Index der industriellen Wertschöpfung stieg von 1950 bis 1969 um das 25-fache. Vgl. Rauch (1981), S. 149

3) Vgl. Hakam (1966)

4) Z.B. Seife, Zigaretten, Bäckereiprodukte, Bier, alkoholische Getränke etc.; vgl. Schätzl (1973), S. 18 f.

5) Teilweise werden sogar importierte Waren nur verpackt.

Gleichzeitig unterstützte sie den Aufbau der inländischen Industrie durch 'Zollschranken und Importverbote, was allerdings mangelnde Effizienz und fehlende internationale Konkurrenzfähigkeit zur Folge hatte.¹⁾

"In fact, most Nigerian industry consists of assembly plants that put "finishing touches" to imported inputs."
"The industrial sector is highly pampered, highly import-dependent and operates behind high tariff protection. It has little or no intra-sectoral linkages and its linkage with the rest of the economy is very marginal."
(Iwayemi 1982, S. 232 und 227)

Die geringe interindustrielle Verflechtung ist auf die Konzentration der Produktion auf einige wenige Konsumgüter und den nur sehr geringen Umfang von Kapital- und Zwischengüterindustrie zurückzuführen.²⁾

Die Offenheit Nigerias gegenüber ausländischen Direktinvestitionen äußert sich in ihrer enormen Bedeutung im Industrialisierungsprozeß, 1972 waren 75% der verarbeitenden Industrie im Besitz von Ausländern.³⁾

1) Vgl. Iwayemi (1982), S. 232

2) Vgl. National Planning Office (1981), S. 140. Siehe hierzu auch Rauch (1981), S. 199 ff., Berger (1975), S. 32 ff. und Usoro (1977), S. 73

3) Vgl. Balabkins (1982), S. 196

Tabelle C 4 : Eingezahltes Kapital im Besitz von Ausländern
und Nigerianern in der nigerianischen Wirtschaft
(in Tausend Naira)

Jahr	Ausländer		Nigerianer	
	N	%	N	%
1966	225 648	92,1	19 474	7,9
1967	229 146	91,2	22 172	8,8
1968	238 742	90,6	24 762	9,4
1969	249 938	80,9	59 146	19,1
1970	259 736	81,2	60 108	18,8
1971	287 932	83,4	57 426	16,6
1972	304 238	75,5	98 688	24,6
1973	340 459	68,5	156 376	31,5
1974	301 095	57,7	220 601	42,3
1975	331 371	56,6	253 994	43,4
1976	397 365	59,4	272 152	40,6
1977	432 763	57,0	325 249	43,0

Quelle: Central Bank of Nigeria, Economic and Financial
Reviews (verschiedene Ausgaben)

Ein Einschnitt im sonst kontinuierlichen Aufwärtstrend der Kapitalsumme im ausländischen Besitz und ein deutlicher Vorwärtssprung des nigerianischen Anteils läßt sich im Jahr 1974 erkennen, dem Jahr des Inkrafttretens des 'Nigerian Enterprises Promotion Decree' mit gesetzlichen Regelungen für eine 'Nigerianisierung' der Wirtschaft. 1977 folgte eine Erweiterung, in der alle Wirtschaftszweige in 3 Gruppen mit je vorgeschriebenen Besitzverhältnissen eingeteilt wurden:

- 'Schedule I' betrifft u.a. die Leichtindustrie, das Druckereigewerbe und den Handel, sie sind ausschließlich Nigerianern vorbehalten;
- unter 'Schedule II' fallen etwa die Brauereien, die Nahrungsmittelindustrie, die Möbelherstellung und das Bank- und Versicherungswesen, hier ist nigerianische Beteiligung von mindestens 60% vorgeschrieben;
- 'Schedule III', bei dem Auslandsbeteiligungen bis zu 60% erlaubt sind, beinhaltet vor allem die Schwerindustrie und

andere kapitalintensive Industrien, bei denen das erforderliche Kapital so hoch ist, daß es für Nigerianer oftmals kaum möglich ist, derartige Summen aufzubringen.¹⁾

Mit diesen 'Indigenization'-Bestimmungen sollte nach der politischen Unabhängigkeit auch die ökonomische Eigenständigkeit erreicht werden und die Dominanz des Auslands abgebaut werden.²⁾

Die wichtigsten Zweige der verarbeitenden Industrie sind heute die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, insbesondere Brauereien, die Textilindustrie, Holzverarbeitung, Zementindustrie, die Herstellung von Metallwaren, Druckereien und die Kraftfahrzeugmontage. Daneben haben die Elektrotechnik und die chemische Industrie bereits Bedeutung erlangt, die Stahlindustrie ist erst in der Aufbauphase.

Die verarbeitende Industrie, die einen relativ kleinen Anteil am Bruttosozialprodukt hat,³⁾ konnte bis Anfang der 80er Jahre beeindruckende Wachstumsraten aufweisen.

Tabelle C 5 : Wachstumsraten der verarbeitenden Industrie ('large scale')

1973/74	-	1974/75	-	3%
74/75	-	75/76	+	23%
75/76	-	76/77	+	24%
76/77	-	77/78	+	7%
77/78	-	78/79	+	14%
78/79	-	79/80	+	7%
79/80	-	1980	+	18%
1980	-	1981	+	12%

Quelle: Federal Office of Statistics (1982)

1) Nigerian Enterprises Promotion Board (1977)

2) Ein Argument für die indigenization war auch die Verhinderung von Kapitalabfluß durch Gewinntransfer; in einer Untersuchung für den Zeitraum von 1961 - 78 kam Obadan zu dem Ergebnis, daß der Gewinntransfer bei Direktinvestitionen 166% der Investitionssumme betrug. Vgl. Obadan (1980), S. 42

3) Siehe Tab. 15 im Anhang

Dieser Trend wurde jedoch durch die derzeitige Rezession unterbrochen, die hohe Importabhängigkeit der Industrie führte in Verbindung mit dem Devisenmangel zur Zahlungsunfähigkeit gegenüber den ausländischen Lieferanten und zwang viele Fabriken zur Produktionsunterbrechung.

Bedeutendster Sektor der nigerianischen Wirtschaft ist der Groß- und Einzelhandel, viertgrößter Sektor ist die Bauindustrie.¹⁾

ad) Wirtschaftspolitische Konzeptionen

Nigerias Wirtschaftssystem läßt sich als 'Mixed Economic System' charakterisieren, eine Mischung aus privater Marktwirtschaft und staatlicher Beteiligung und Intervention. Die wichtigsten Wirtschaftszweige wie Öl- und Stahlindustrie, Bergbau und Energieerzeugung sowie auch der Rundfunk sind völlig in staatlicher Hand, an zahlreichen Unternehmen der verarbeitenden Industrie und im Dienstleistungsbereich ist der Staat beteiligt. Auf dem Markt findet begrenzter Wettbewerb statt, die Preise vieler Waren werden von der Regierung kontrolliert, außerdem sind Importe stark reglementiert.

Ein soziales Wohlfahrtssystem gibt es nicht, in Nigeria herrscht extrem ungleiche Einkommensverteilung, da keinerlei Umverteilung vorgenommen wird.²⁾

Nationale Entwicklungsziele sowie Art und Weise ihrer Verwirklichung legt die Regierung jeweils für einige Jahre in detaillierten Entwicklungsplänen fest. Momentan gilt der 'Fourth National Development Plan 1981 - 85', unter dem Oberziel einer allgemeinen Verbesserung der Lebensbedingungen gehören im einzelnen zu seinen Zielen Einkommenssteigerung, Verringerung von

1) Siehe Tab. 15 im Anhang

2) Vgl. Osuagwo (1982), S. 37 ff.

Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung, Diversifizierung ökonomischer Aktivitäten, größere inländische Beteiligung an Besitz und Management der Industrie, Produktivitätssteigerung sowie mehr nationale Eigenständigkeit durch die verstärkte Nutzung eigener Ressourcen. Höchste Priorität wird der Produktion und Weiterverarbeitung agrarischer Produkte eingeräumt.¹⁾

"During the post-war period, industrialisation has been regarded as the solution for economic growth and structural change in Nigeria."
(Oyebanji 1982, S. 361)

Die Industrialisierung wird in Nigeria als *conditio sine qua non* sowohl für innere Stabilität als auch für die internationale Respektierung betrachtet.²⁾ Zur Anregung industriellen Wachstums bietet die Regierung inländischen wie ausländischen Investoren verschiedene Anreize:

- drei bis fünf Jahre Steuerbefreiung für Industrien mit 'Pionier-Status', vornehmlich Industrien, die neu im Land sind und von der Regierung als vorrangig notwendig für die nationale Entwicklung eingestuft werden
- Senkung oder Wegfall von Importzöllen für bestimmte Waren
- Möglichkeit schneller Abschreibung des Anlagevermögens
- Schutz vor unfairem Wettbewerb durch billige Importe, insbesondere für 'infant industries'
- großzügige Gewinntransferregelungen (für Ausländer).³⁾

Neben der Ineffizienz der Produktion unter staatlicher Protektion ist ein weiteres Problem die geringe inländische Wertschöpfung der verarbeitenden Industrie,⁴⁾ die zum Teil auf

1) Vgl. Fourth Plan, S. 37 und Federal Ministry of National Planning, o.J., S. 19 ff.

2) Vgl. Federal Government (1980 a), S. 9

3) Vgl. Nigerian Investment Information & Promotion Center und Business International (1981), S. 120 ff.

4) Vgl. Executive Office of the President (1982)

die im Rahmen der Importsubstitutionsstrategie entstandenen industriellen Strukturen zurückzuführen ist. Es wird daher eine Vergrößerung der Produktionstiefe und mehr Exportorientierung angestrebt.¹⁾ Beiden Zielen soll eine Diversifizierung der industriellen Produktion dienen.

Darüberhinaus erwartet man von der angestrebten wirtschaftlichen Integration innerhalb der ECOWAS positive Auswirkungen auf den Industriesektor und die gesamtwirtschaftliche Entwicklung.²⁾

Die starke Importabhängigkeit der Industrie ist Teil der Strukturschwäche der nigerianischen Wirtschaft, die vor allem in den letzten Jahren wegen der unerwarteten Einbrüche der staatlichen Deviseneinnahmen³⁾ als gravierendes Problem deutlich geworden ist.

Der Einnahmerückgang aus Ölverkäufen, Öl als faktisch einzige Devisenquelle (und Haupteinnahmequelle der Regierung), führte seit 1981 zu steigenden Zahlungsbilanzdefiziten, die Auslandsverschuldung stieg auf ca. 15 Mrd. \$ im Jahr 1983. Die Antwort der Regierung waren Sparhaushalte mit drastischen Einschränkungen der Importe. Die dadurch entstehende Knappheit bei vielen Produkten führte, außer zu häufigem Produktionsstillstand in der Industrie, zu steigenden Inflationsraten, nach offizieller Darstellung 16 - 19% im 1. Halbjahr 1983; realistisch scheinen jedoch inoffizielle Schätzungen von Preissteigerungen

1) Importsubstitutionsstrategien bei beginnender Industrialisierung bieten sich für Entwicklungsländer insofern an, als dabei im Gegensatz zur Exportförderung die zu versorgenden Nachfragemärkte ein relativ einfach zu kalkulierender Faktor sind.

2) Vgl. Onwuka (1982)

3) Der 4. Entwicklungsplan basiert auf stabilen Öleinnahmen: "The Fourth Plan is being launched at a time when the country's production of crude oil which is the main source of government revenue and foreign exchange earnings has virtually stabilised."
(Fourth Plan, S. 38)

zwischen 100 - 250% bei zahlreichen Gütern des täglichen Bedarfs.¹⁾ Allerdings werden die Importrestriktionen durch schwunghaften Schmuggel oft unterlaufen.

Neben der Misere in der Landwirtschaft und der absoluten Abhängigkeit vom Ölsektor ist die Inflation das dritte große Problem der nigerianischen Wirtschaft. Seit dem Zusammentreffen der von den Öleinnahmen ausgelösten enormen Liquiditätszuflüsse mit der Rigidität des nigerianischen Produktionssystems sind zweistellige Inflationsraten keine Seltenheit; sie betreffen vor allem den Lebensmittelbereich.²⁾ Politische Gegenmaßnahmen, wie die Förderung der inländischen Produktion und eine Liberalisierung des Imports, mit dem Ziel einer besseren Versorgung der inländischen Märkte mit Gütern sowie das Einfrieren von Löhnen hatten kaum Erfolg.

Zur Rückzahlung insbesondere der kurzfristigen Auslandsschulden in Höhe von ca. 5 Mrd. \$ steht Nigeria in Verhandlungen mit dem IMF zur Gewährung eines Überbrückungskredits von 3 Mrd. \$, als dessen Voraussetzung vom IMF Sparmaßnahmen und eine Abwertung des Naira, die nigerianische Landeswährung, gefordert wurden. (Die Überbewertung des Naira läßt sich u.a. daran erkennen, daß der offizielle Wechselkurs von 3,48 DM/N im Herbst 1983 um ca. 280% über den landesüblichen Schwarzmarktkursen lag.) Als die Regierung im April 1984 überraschend neues Geld einführte und die alten Banknoten für ungültig

1) Vgl. hierzu auch Bundesstelle für Außenhandelsinformation (1984).

Eine genaue Einschätzung der Inflation ist fast unmöglich, da beispielsweise in Lagos tägliche Umschwünge der Versorgungslage, sei es durch ordnungsgemäße Importe, sei es durch Schmuggelware, zu erratischen Preisschwankungen führen, bei denen etwa 50prozentige Änderungen von einem Tag zum anderen vorkommen können.

2) Vgl. Iwayemi (1982), S. 238

Von 1970 - 77 vervierfachen sich die Lebensmittelpreise fast.

erklärte, nahm man in der Öffentlichkeit zunächst an, daß damit gleichzeitig eine Abwertung ohne Prestigeverlust stattfinden sollte. Bisher zeigt die Regierung jedoch keine Bereitschaft zur Abwertung, und der Ausgang der Verhandlungen mit dem IMF ist ungewiß.

Der Umtausch des Geldes und die damit verbundene Kontrolle, (ab einem Höchstbetrag pro Person wurden genaue Angaben über die Herkunft des Geldes verlangt), dienten vornehmlich der Vernichtung von Korruptionsgewinnen und inländischen Schmuggelgeldern, die - eines der Probleme Nigerias - unter Umgehung der Devisenkontrollen ins Ausland abfließen.

Der administrative Bereich stellt einen weiteren wichtigen Bestimmungsfaktor der wirtschaftlichen Entwicklung dar. Lähmende Auswirkungen auf die Wirtschaftstätigkeit hatten 1983 die Regierungsneuwahlen im August, wegen des monatelangen, intensiven Wahlkampfes vorher und Monaten der 'Führungslosigkeit' nachher; die neuen Minister wurden erst am 10. November ernannt.¹⁾

Ineffizienz und Korruption der Administration in Nigeria sind allgemein bekannt und werden offen diskutiert;²⁾

"the promotion of a new national orientation conducive to greater discipline, better attitude to work and cleaner environment"

(National Planning Office 1981, S. 37)

ist daher eines der Ziele des 4. Entwicklungsplanes. Viel wird für Nigeria in den nächsten Jahren bei der Bewältigung der augenblicklichen Schwierigkeiten davon abhängen, inwieweit dieses Ziel erreicht wird.

1) Erst danach waren die Zuständigkeiten geklärt und die Privatwirtschaft konnte ihre in Nigeria oft notwendigen Gänge zu den Ministerien wieder aufnehmen, etwa zur Erlangung dringend benötigter Importlizenzen für Inputs für die Produktion.

2) Siehe hierzu auch Balabkins (1982), S. 102

b) Föderalismus und Regionalpolitik

Die föderalistische Struktur Nigerias und die interregionalen Rivalitäten um möglichst große Anteile an staatlichen Finanzmitteln und Investitionen bilden die Grundlage regionalpolitischer Konzepte.

Die Regelung der Verteilung der Staatseinnahmen auf die verschiedenen Bundesstaaten, Öl produzierende und solche ohne Öl einerseits sowie auf die Bundes-, Staats- bzw. (in jüngster Zeit auch) auf die lokale Ebene andererseits ist seit Jahrzehnten ein äußerst umstrittenes Thema; immer wieder werden Kommissionen eingesetzt und beauftragt, gerechte Lösungen zu finden.¹⁾ Die derzeit gültigen Bestimmungen sehen folgende Aufteilung der Einnahmen der Bundesregierung vor:

Bundeshaushalt	55%
Staatshaushalte	35%
lokale Haushalte	10%

Auf die einzelnen Staaten werden die Gelder nach bestimmten Kriterien verteilt, die sich sowohl am Ausgleichs- als auch am Effizienzziel orientieren. Hier werden u.a. die Bevölkerungszahl, ein nationaler Minimumstandard sowie das unabhängige Einkommen einbezogen, besondere Bedingungen ergeben sich aus den Erdölvorkommen und den Schäden durch den Biafrakrieg in einigen Regionen.²⁾ Ein gewisser Betrag wird für den Aufbau der geplanten neuen Hauptstadt Abuja verwendet, die aus Gründen der Verminderung ethnischer und regionaler Rivalitäten und als Ausweg aus der völligen Überlastung der jetzigen Hauptstadt Lagos im Zentrum Nigerias entsteht.

1) Vgl. Federal Government (1980 b), Onoh (1983), S. 116 ff. und Rupley (1981)

2) Einen Überblick über die 19 Bundesstaaten Nigerias und ihre Bevölkerungszahl gibt Tabelle 16 im Anhang.

Das hierfür reservierte 'Federal Capital Territory' umfaßt eine Fläche von 8000 km² und nimmt einen Sonderstatus neben den 19 Bundesstaaten ein.¹⁾

Die Einnahmequellen der Bundesregierung setzen sich folgendermaßen zusammen:²⁾

Tabelle C 6 : CURRENT REVENUE OF THE FEDERAL GOVERNMENT
(N' million)

Type/Source	1976	1977	1978	1979	1980 ³
DIRECT TAXES	3,852.4	4,839.8	3,962.3	5,753.7	9,161.1
Personal Income Tax	222.2	476.9	3.3	2.9	4.0
Company Income Tax	3.5	3.3	527.4	575.1	579.2
Petroleum Profits Tax	3,624.9	4,330.8	3,415.7	5,164.1	8,564.3
Other Tax Revenue ¹	1.8	28.8	15.9	11.6	13.6
INDIRECT TAXES	882.7	1,145.6	1,698.2	1,143.9	1,813.5
Import Duties	724.3	964.2	1,436.2	870.6	1,407.2
Export Duties	6.1	4.2	2.8	0.2	0.1
Excise Duties	152.3	177.2	259.2	273.1	406.2
NON-TAX REVENUE	2,030.8	2,057.0	1,808.8	4,014.8	4,259.4
Interest and Repayments	189.0	266.1	523.6	274.6	390.7
Mining (Rent, Royalties, Fees, etc.)	1,740.3	1,749.8	1,238.4	3,716.7	3,789.5
Miscellaneous ²	101.5	41.1	46.8	23.5	79.2
TOTAL	6,765.9	8,042.4	7,469.3	10,912.4	15,234.0

¹ Includes Capital Gains, Casino and Airport taxes.

² Includes earnings and sales, fees & licences, reimbursements & other receipts not elsewhere specified.

³ Revised.

Source: Federal Republic of Nigeria Official Gazettes.

Quelle: Central Bank of Nigeria (1982 b), S. 74

- 1) Vgl. Federal Government (1980 b), Vol. I, S. 62 ff. und The Constitution of the Federal Republic of Nigeria. Wegen der augenblicklichen Rezession geht allerdings auch der Aufbau von Abuja nur sehr schleppend voran und es ist nicht abzusehen, wann mit der Fertigstellung zumindest eines ersten funktionsfähigen Komplexes der Stadt zu rechnen ist.
- 2) Zur Entwicklung seit 1980 siehe Tab. 17 im Anhang. Die überragende Bedeutung der Öleinnahmen ist deutlich zu erkennen. Darüberhinaus zeigt sich in der verschwindend geringen Summe des Einkommenssteueraufkommens ein typisches Merkmal des Steuersystems von Entwicklungsländern, wo aufgrund von Subsistenzwirtschaft und ungenügender Erfassung von Gewerbetreibenden kaum Einkommenssteuern erhoben werden können. Eine Art der Erhebung von Einkommenssteuern ist in Nigeria beispielsweise die stichprobenartige Kontrolle an 'checkpoints' auf den Straßen. Neuerdings müssen auch bei größeren Bankguthaben vor dem Abheben von Geld 'tax clearance certificates' vorgewiesen werden.

Die Einnahmequellen der einzelnen Bundesstaaten bestehen aus Steuern und Gebühren mit relativ geringfügigem Aufkommen, die in den Jahren 1976 - 80 durchschnittlich nur 13% zu den Gesamteinnahmen beitrugen.¹⁾ Die hochgradige Abhängigkeit der Länder²⁾ von den Einnahmen auf Bundesebene macht begreiflich, weshalb die 'revenue allocation' in Nigeria einen Punkt fortwährender Auseinandersetzungen bildet.

Die Verwendung der Gelder innerhalb der Bundesstaaten war während der letzten Jahre unter der Zivilregierung stark an machtpolitischen Interessen der Parteien orientiert. Eine gewisse Festlegung der Verwendungszwecke der Finanzmittel behinderte nicht die Freiheit der beliebigen Zuteilung an die verschiedenen Orte, die mit politischem Wohlverhalten, d.h. der Wahl der stärksten Partei im jeweiligen Staat, einen möglichst großen Anteil zu erhalten hofften.³⁾

Neben den eigenen Einnahmen und den direkten Zuweisungen von der Bundesregierung an die Bundesstaaten spielen die staatlichen und privaten Investitionen eine bedeutende Rolle für die Steigerung des Entwicklungsniveaus der einzelnen Regionen.

"Dispersal of industries is a primary objective of government. Within the limits imposed by economic feasibility, industries will be encouraged to disperse to every part of the country so as to ensure even development. The existing nineteen State structure provides an adequate basis for dispersal of industries.

1) Berechnungen nach Federal Government (1980 b)

2) Die Begriffe Länder und (Bundes-)Staaten werden im folgenden synonym verwendet.

3) Aufgrund dieses Mechanismus' und des nigerianischen Wahlsystems, bei dem als erstes der Präsident gewählt wurde und dann erst die Landesregierungen, fürchtete man, daß durch einen bandwagon effect die nach dem ersten Wahlgang führende Partei hohe Zugewinne bekommen könnte und damit der Weg zum Einparteienstaat möglicherweise nur sehr kurz sei. Mr. C. C. Okoye, Assistant Director, Manpower Department, Federal Secretariat, im Gespräch.

Most State Governments have substantial industrial geographical areas. These programmes, coupled with Federal Government and private sector projects should lead to more rational dispersal of industrial enterprises."

(National Planning Office 1981, S. 145)

Die Dispersion der Industrie steht auf der Prioritätenliste des 4. Entwicklungsplanes als wichtigstes Mittel zur Erreichung geographisch ausgeglichener Entwicklung, eine der Zielvorgaben des Planes:

"Balanced development - that is, the achievement of a balance in the development of the different sectors of the economy and the various geographical areas of the country."

(National Planning Office 1981, S. 37)

Die Förderung möglichst gleichmäßiger Entwicklung erfolgt auf zwei Arten:

- Gewinnung privater Unternehmen zur Niederlassung in weniger entwickelten Gebieten und
- größtmögliche Streuung der Investitionen der Bundesregierung und ihrer Behörden.

Letzteres ist für die Länder zunächst wichtiger, da Privatinvestitionen nicht an Standorte gezwungen werden sollen, 'where their economic viability would be jeopardized',¹⁾ und die Regierungsausgaben und -investitionen den weniger entwickelten Staaten zu günstigeren Ausgangspositionen zur Attraktion privaten Kapitals verhelfen können. Die staatliche Präsenz im Bundesland verbessert mit der Schaffung neuer Arbeitsplätze dessen Kapazität der Einkommensgenerierung und hebt das Entwicklungsniveau über das aus eigener Kraft erreichbare.

Konkrete Maßnahmen zur Beschleunigung und Ausbreitung der Industrialisierung sind allgemeiner Ausbau der Infrastruktur

1) Federal Government (1980 b), Vol. I, S. 48

und die Einrichtung von Industriegebieten seitens der Landesregierungen. Besonderes Gewicht wird auf die Förderung rohstofforientierter und agrarischer Industrien gelegt, bei denen die Wahl des Standorts auch in abgelegeneren Gebieten nahe liegt und die durch die Verarbeitung inländischer Produkte ein hohes Potential zur Stimulierung der regionalen Wirtschaftstätigkeit aufweisen.¹⁾ Darüberhinaus werden jedoch auch die 'footloose industries', die nicht an bestimmte Standorte gebunden sind, in die Dispersionsstrategie miteinbezogen.

Außer den bereits angeführten generellen 'incentives' für Investoren²⁾ gibt es einige spezielle Regelungen, die die räumliche Verteilung betreffen und in denen sich die regionalpolitischen Ziele konkretisieren:

- Zuweisung bestimmter dezentraler Standorte an einige wichtige Industrien nach dem Motto: 'entweder dort oder gar keine Investition',
- Staffelung der Sätze der Importzölle je nach Verkehrsgünstigkeit der Lage,
- Gewährung günstiger langfristiger Darlehen bei 'hinterland location'.

Zweifellos ist die erstgenannte Maßnahme die wirkungsvollste. In ihrer rigorosen Anwendung sowohl gegenüber Inländern als auch gegenüber Ausländern zeigt sich Nigerias politisches Selbstbewußtsein und wirtschaftliche Stärke in Anbetracht der Tatsache, daß das Land zum Aufbau kapitalintensiver und technologisch anspruchsvoller Industrien, die es für die wirtschaftliche Entwicklung als notwendig erachtet, auf ausländisches Kapital und know how, d.h. auf Direktinvestitionen angewiesen ist. Im Gegensatz zu vielen anderen Entwicklungsländern aber, die aus Gründen wirtschaftspolitischer Schwäche Direktinvestoren gegenüber kaum Vorschriften einzusetzen

1) Vgl. National Planning Office (1981), S. 145 ff.

2) Vgl. oben S. 80

wagen, (um sie nicht abzuschrecken), befindet sich Nigeria, (oder befand sich zumindest bis Anfang der 80er Jahre), in der vorteilhaften Position, aufgrund seines immensen Marktpotentials - bevölkerungs- und einkommensmäßig - besondere Attraktivität für Direktinvestitionen zu besitzen und somit selbst Auswahlmöglichkeiten zu haben.

Das Hauptproblem der Strategie industrieller Dispersion ist das trade-off zwischen Effizienz und gleichmäßiger Verteilung. Ein anschauliches Beispiel hierfür bietet die Etablierung der Stahlindustrie in Nigeria:

Beim Aufbau dieses prestigeträchtigen Industriezweiges wurden fünf Werke im ganzen Land verteilt: zwei Hütten- und Walzwerke im Südosten, nämlich in Aladja bei Warri und in Ajaokuta am Niger, und drei reine Walzwerke in Oshogbo im Südwesten, dem etwa im Zentrum des Landes gelegenen Jos und Katsina im äußersten Norden. Damit müssen also die schweren Stahlteile über Hunderte von Kilometern transportiert werden, was neben einer starken Belastung des Straßennetzes hohe Kosten verursacht. Im Fall des am weitesten von den Hüttenwerken entfernten Walzwerks in Katsina wurde man sich bereits vor der Fertigstellung darüber klar, daß sein Betrieb aufgrund der enormen Transportkosten völlig unökonomisch sein würde, und die Planung mußte deshalb auf einen 'mini-steel complex'¹⁾ umgestellt werden.

Ein weiteres Problem ergibt sich aus dem Transport der in Ajaokuta benötigten Kohle: da Nigerias Kohle den Qualitätsanforderungen nicht genügt, muß Kohle importiert werden. Deren Weitertransport vom Hafen Port Harcourt aus sollte ursprünglich durch einen neu zu erstellenden Anschluß an die von dort ausgehende Eisenbahnlinie per Bahn erfolgen, inzwischen wurde der Bau jedoch aus finanziellen Gründen eingestellt.

1) National Planning Office (1981), S. 151

Es zeigt sich, welche Schwierigkeiten eine aus politischen Erwägungen vorgenommene Dispersion aufwirft, die schließlich großangelegte Projekte zum Scheitern bringen können. Gerade in einem solchen Fall, bei dem durch die innerindustrielle Verflechtung naturgemäß hohe Transportkostenbelastungen auftreten, erscheint die Konzentration der einzelnen Industrie und ein interregionaler Ausgleich durch die Verteilung anderer Industrien angebrachter.

Abgesehen hiervon beeinträchtigen weitere Faktoren die Entwicklung der Stahlindustrie: der Bau des Stahlwerks in Ajaokuta mußte wegen Geldmangels eingestellt werden, das Werk in Aladja erreichte 1983 maximal 25%ige Kapazitätsauslastung, dementsprechend waren auch die Walzwerke völlig unausgelastet. Die Erschließung der inländischen Eisenerzvorräte ist noch weit davon entfernt, eine ausreichende Versorgung der Stahlindustrie zu gewährleisten, Schrott und Eisenerz müssen daher gegen wertvolle Devisen importiert werden. Insgesamt ist der Stahl bei eigener Herstellung wesentlich teurer als auf dem Weltmarkt erhältlich.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, daß die Regionalpolitik in Nigeria geprägt ist von der interstaatlichen Konkurrenzsituation innerhalb des föderalistischen Gesamtstaates, dem 'regional chauvinism',¹⁾ und daß die Steuerung des Industrialisierungsprozesses ihren wichtigsten Handlungsparameter darstellt.

c) Urbanisierung, Industrialisierung und Infrastruktur

Die Industrialisierung Nigerias erweist sich in der Gegenwart, wie auch schon in der Vergangenheit, als entscheidender Bestimmungsfaktor der Raumstruktur. Sie hat starken Einfluß

1) Magobunje (1978), S. 59

auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und steht in engster Verflechtung mit dem Urbanisierungsprozeß.

"In Nigeria, development since 1950 has been generated largely by industrial development in the cities."
(Magobunje 1978, S. 19)

Mit dem Beginn des 'real economic development'¹⁾ in den 50er Jahren, der ungleichmäßigen Inzidenz der Entwicklung und der damit verbundenen strukturellen Transformation der Gesellschaft begann auch die Entstehung regionaler Disparitäten mit divergierenden Pro-Kopf-Einkommen in Nigeria. Bis dahin hatte weitgehende Ausgeglichenheit im ganzen Land bestanden, regionale Differenzierung äußerte sich lediglich in unterschiedlichen ökonomischen Aktivitäten und in der von den verschiedenen Religionen bestimmten Sozialstruktur.

Anders als in den meisten anderen afrikanischen Ländern, gab es in Nigeria schon vor der Kolonialisierung ein weit entwickeltes System städtischer Zentren, das aus verschiedenen, wenig miteinander zusammenhängenden Subsystemen in den Gebieten der bedeutenderen ethnischen Gruppen bestand. Die beiden wichtigsten Subsysteme waren das der Hausa und Fulani im Norden und das der Yoruba im Süden. Während der Kolonialzeit wurde die Grundlage für eine engere räumliche Integration der verschiedenen Gebiete geschaffen.

In seiner Analyse der nigerianischen Regionalentwicklung beschreibt Magobunje²⁾ die nigerianische Städtestruktur um 1950 - ein interessanter Ansatz - unter dem Aspekt ihrer Übereinstimmung mit der Christaller'schen Theorie der zentralen Orte:

Die Städte im Norden waren durch den Trans-Sahara-Handel mit Nordafrika entstanden, das Handwerk bildete die Basis der

1) Magobunje (1978), S. 19

2) Ders. (1978)

wirtschaftlichen Entwicklung. Gleichzeitig dienten diese Städte jedoch auch als administrative und kulturelle Zentren, sie waren die Hauptstädte der Emirate und die Verbreitung der islamischen Kultur ging von ihnen aus. Ihre Größenstruktur und die räumliche Anordnung zeigen große Regelmäßigkeit, sie entsprechen in etwa der Hierarchie, die Christaller mit dem Verwaltungsprinzip beschreibt, (d.h. mit dem Zuordnungsfaktor $K = 7$).¹⁾

Das Städtesystem der Yoruba im Südwesten dagegen, ebenfalls mit den Funktionen sowohl von administrativen als auch insbesondere von Handelszentren, läßt sich mit Christallers Marktprinzip ($K = 3$) charakterisieren. Die räumlichen Strukturen weisen außergewöhnliche Regelmäßigkeit auf, die Größenordnung der 117 Zentren mit mehr als 5000 Einwohnern zu jener Zeit stimmt fast exakt mit der rank size rule überein. Eine hierarchische Ordnung entsprechend dem Verkehrsprinzip ($K = 4$) läßt sich im Südosten erkennen, wo die Städte vornehmlich entlang der Eisenbahnlinie, an den Flußläufen und deren Mündungen am Meer anzutreffen sind. Dieses letztgenannte Städtesystem ist allerdings neueren Datums und entstammt der Kolonialzeit.

Die nach 1950 einsetzende rasche wirtschaftliche Entwicklung und die Industrialisierung führte zu strukturellem Wandel, der in den verschiedenen Regionen unterschiedliche Auswirkungen hatte.

Im Südosten hatte die industrielle Entwicklung eine Stärkung der Position der verkehrsmäßig günstig gelegenen bedeutendsten Städte, etwa Port Harcourt, Aba, Onitsha und Enugu, zur Folge, die wiederum die Entstehung weiterer Zentren an den Verbindungswegen zwischen diesen Städten nach sich zog. Ein Problem dieser Region ist allerdings die Beschränkung der Entwicklungseffekte vornehmlich auf die nahe den Transportwegen gele-

1) Siehe auch Ayeni (1978)

genen Gebiete und die mangelnde Einbindung der peripheren Gebiete.

Die Ausbildung einiger städtischer Wachstumszentren mit weit über dem Durchschnitt liegenden Wachstumsraten bewirkte im Südwesten eine völlige Verschiebung der bestehenden Strukturen. Trotz einer gewissen industriellen Konzentration auch in Ibadan, Abeokuta und Ondo, stellt Lagos jedoch alles andere vollkommen in den Schatten.¹⁾ Entscheidend für die regionale Entwicklung war die Tatsache, daß die vorwiegend importorientierte industrielle Produktion in Lagos wegen ihrer fast gänzlich fehlenden Bildung von backward linkages kaum zur wirtschaftlichen Verflechtung mit der Umgebung beiträgt, und daß die Gegend um Lagos außerdem weniger auf Nahrungsmittelproduktion als auf den Anbau agrarischer Exportprodukte (Kolanüsse und Kakao) ausgerichtet ist und somit auch von der wachsenden Lebensmittelnachfrage nur geringe Impulse zur Stimulierung der regionalen Produktion ausgehen. Das Wachstum von Lagos hatte tendenziell negative Auswirkungen auf die Region, die Migration von Kapital, Unternehmertum und qualifizierten Arbeitskräften aus den weniger begünstigten Städten in das Zentrum war die Folge, und viele der präkolonialen Städte verloren ihre ehemalige Funktionalität. Dennoch sind sie nach wie vor von Bedeutung für die Versorgung eines Großteils der Bevölkerung dieser Gebiete mit öffentlichen Einrichtungen wie Schulen, Krankenhäusern und dergleichen.

Im Gegensatz dazu beruht die Entstehung von Wachstumszentren im Norden Nigerias zunächst vornehmlich auf der Vermarktung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse der Region für den Export und die industrielle Entwicklung basiert auf der Verarbeitung

1) War Lagos noch 1952 mit 267 400 Einwohnern etwa halb so groß wie Ibadan, so hatte es dieses bereits 1963 weit hinter sich gelassen und in seinem Großraum eine Zahl von über 1 Million Einwohnern.

von Agrarprodukten, beispielsweise von Baumwolle in der Textilindustrie, mit der Konsequenz der Ausbildung von starken backward linkages und der Übertragung insgesamt positiver Ausbreitungseffekte von den Zentren Kano, Kaduna, Zaria und Jos auf die ländlichen Gebiete. Die Verbesserung des Transportwesens wirkte ebenfalls in diese Richtung. Andererseits behinderte jedoch das Wachstum der großen Zentren, insbesondere Kano, das Aufsteigen kleinerer Städte, die eine direktere Versorgung der Landbevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen gewährleisten könnten.

Städtische Zentren fehlen in den Gebieten Mittel-Nigerias, dem Middle Belt, fast völlig. Die ganze Region ist relativ dünn besiedelt und steht auf für nigerianische Verhältnisse niedrigem wirtschaftlichem Entwicklungsniveau.¹⁾

Es wird deutlich, daß regionale Disparitäten ein außerordentlich differenziertes Phänomen in Nigeria darstellen, das ganz spezifische Probleme in den verschiedenen Regionen aufwirft.

"... the concept of regional inequality in Nigeria is somewhat complex. It is not a simple matter of economic structures or economic growth but a closely involved problem relating regional structures of towns, cities, and transport network to productive activities and social welfare. From this point of view, virtually every part of the country has its own regional problem."
(Magobunje 1978, S. 55)

Generelle Probleme in ganz Nigeria sind jedoch der mit der raschen Urbanisierung zunehmende Gegensatz zwischen den industriellen Metropolen und den übrigen städtischen Zentren und

1) Einen Eindruck von der Verteilung der Bevölkerung und der städtischen Zentren in Nigeria vermitteln Karte 1 und 2 im Anhang. Sie gelten zwar für das Jahr 1963, für heute kann jedoch von einer sehr ähnlichen Verteilung mit einer verstärkten Konzentration in den dicht besiedelten Gebieten ausgegangen werden.

die, wegen der im allgemeinen mangelnden Verflechtung zwischen Industrie und Landwirtschaft, wachsende Kluft zwischen Stadt und Land. Beides ist weniger auf eine entsprechend schnelle Zunahme besonders guter beruflicher bzw. wirtschaftlicher Chancen in den Metropolen zurückzuführen, als vielmehr auf die weitgehende Vernachlässigung der ländlichen Gebiete.¹⁾ Aufgrund der staatlichen Protektion der Industrie und der daraus resultierenden Überteuering im Inland hergestellter Produkte gelten für die Landwirtschaft sehr ungünstige 'terms-of-trade' gegenüber den urbanen Zentren.²⁾

Auf der anderen Seite sind jedoch die großen Städte wie Ibadan,³⁾ Kano, Kaduna, Port Harcourt und, allen anderen mit Abstand voran, Lagos mit den negativen Folgen der raschen Expansion (teilweise mit Wachstumsraten von über 11%) konfrontiert. Arbeitslosigkeit, Wohnungsnot, Slumbildung, Transport- und Verkehrsprobleme, ungenügende Strom- und Wasserversorgung sowie Müllentsorgung werden zu immer drückenderen Problemen.

Eine Überbrückung des Stadt - Land Kontrastes, das Bremsen der Migrationsströme vom Land in die Stadt und eine Verbesserung der Lebensbedingungen auf dem Land sind daher heute wichtige Aufgaben nigerianischer Innenpolitik.

Eine Sonderstellung unter den Städten nimmt Lagos ein. Aufgrund mehrerer begünstigender Faktoren - Regierungssitz, Hafenstadt und außerordentliche Größe des Marktes - hat es sich zur typischen primate city entwickelt und umschließt inzwischen einige frühere Nachbarorte. Genaue Einwohnerzahlen sind nicht bekannt, die Schätzungen für den Großraum Lagos

1) Vgl. Magobunje (1977), S. 636

2) Der gesamte vorstehende Abschnitt basiert auf Ajaegbu (1978), Ayeni (1978) und (1981), Magobunje (1977) und (1978) und Sada (1981).

3) Ibadan bildet eine gewisse Ausnahme mit relativ niedrigen Wachstumsraten der Einwohnerzahl, knapp 3%; es ist heute die zweitgrößte Stadt Nigerias.

Tabelle C 7 : Überblick über den Urbanisierungsprozeß¹⁾

Städtische Bevölkerung in % der Gesamtbevölkerung	1960 1982	13 21
durchschnittl. jährl. Wachstumsrate der städt. Bevölkerung in %	1960 - 1970 1970 - 1981 1970 - 1982	4,7 4,8 4,9 ^{x)}
Anteil der städtischen Bevölkerung in Lagos in %	1960 1980	13 17
Anteil der städt. Bev. in Städten über 500 000 Einw. in %	1960 1980	22 58
Anzahl der Städte mit über 500 000 Einwohnern	1960 1980	2 9

Quelle: World Development Report 1983 und 1984

x) Die Zahl liegt weit über der geschätzten Wachstumsrate der Gesamtbevölkerung von 3,3%, eine deutlich steigende Tendenz ist erkennbar.

liegen heute zwischen 6 und 10 Millionen, ca. 5 000 Zuwanderer, so schätzt man, kommen täglich dazu. Die völlige Überlastung der Stadt in jeder Hinsicht ist unvermeidlich. Ein Beispiel: Selbst der Bau eines hochmodernen Straßennetzes²⁾ mit großer Kapazität im Zentrum der Stadt und abwechselnde Fahrverbote für Privatfahrzeuge mit geraden bzw. ungeraden

1) Diese Weltbankstatistik spiegelt die Problematik der Beschreibung von Entwicklungsländern mit Zahlen wider: geht man nämlich von den Weltbankzahlen für 1982 aus, d.h. von einer Gesamtbevölkerung von 90 Millionen und einem Anteil der städtischen Bevölkerung von 21%, und stellt man mit 6 Millionen nur die niedrigste Schätzung für die Einwohnerzahl von Lagos dagegen, so ergeben sich für den dortigen Anteil an der städtischen Bevölkerung immerhin 32%. Das läßt darauf schließen, daß zumindest die Werte für die 80er Jahre in obenstehender Tabelle zu niedrig angesetzt sind.

2) Durchgeführt von der deutschen Firma Julius Berger, die viele Straßenbauprojekte im ganzen Land ausführt.

Autonummern an bestimmten Wochentagen konnten den alltäglichen 'go slow' in der rush hour nicht beseitigen, der die Fahrt zum und vom Arbeitsplatz über ein paar Kilometer zu einem Unternehmen von stundenlanger Dauer macht.¹⁾

Das Stoppen der Migrationsströme, nach Möglichkeit sogar deren Umkehrung ist erklärtes Ziel der Militärregierung. Zu dessen Durchsetzung werden rigorose Maßnahmen ergriffen wie etwa das Einreißen von Slumsiedlungen an verschiedenen Orten und die strikte Durchsetzung des Verbots des früher überall geduldeten offenen Verkaufs von Schmuggelware an Straßenständen, womit vielen Leuten die Existenzgrundlage entzogen wird. Die dadurch aufgetretene Verschlechterung der Versorgungslage in Lagos ist dabei einkalkuliert.

Über die Effekte der Industrialisierung schreibt Aderinto:

"The pattern of regional disparities in Nigeria's development emanates primarily from wrong industrial development strategy."
(Aderinto 1980, S. 314)

Bis Ende der 60er Jahre verfolgte man in Nigeria im wesentlichen eine an das Wachstumspolkonzept angelehnte Industrialisierungspolitik.²⁾ Neben verschiedenen anderen 'incentives' für die damals fast ausschließlich ausländischen Investoren³⁾ richtete man 'industrial estates' ein. Diese waren im Süden weitgehend auf die bestehenden Zentren Lagos und Port Harcourt konzentriert, sie sollten den Marktzugang erleichtern. Im Norden lag zwar ebenfalls der größte Industriepark im Zentrum Kano, mehrere kleinere wurden jedoch auch auf andere Städte der Region verteilt.

1) Der positive Aspekt hierbei: die Möglichkeit zum Geschäfte - machen für die meist jugendlichen Straßenverkäufer.

2) Vgl. Oyebanji (1982), S. 362

3) Vgl. oben S. 77

Bei weitem der wichtigste Faktor der Standortwahl für Industrieansiedlung war in Nigeria der Marktzugang, danach rangierte die Nähe zu den Rohstoffquellen.¹⁾ Diese Tatsache kommt in der Standortstruktur der Industrie deutlich zum Ausdruck. Die dichtbesiedelten Gebiet im Südosten und vor allem im Südwesten boten die größten Absatzmärkte, und darüberhinaus machte die Importabhängigkeit der Industrie die Hafenstädte zu attraktiven Standorten, zwei wesentliche Gründe für die starke Konzentration der Industrie in diesen Regionen, auch abgesehen von der nigerianischen Politik.

Das weitaus größte industrielle Wachstum hatte Lagos zu verzeichnen: 1973 wurden hier mehr als 73% der Industrieinvestitionen vorgenommen, 1978 arbeiteten 46,5% aller Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie in Lagos.²⁾ Insbesondere Industriebetriebe, die den gesamten nationalen Markt beliefern, sind in Lagos anzutreffen, außerdem basiert bei ihnen die Produktion zu einem überwiegenden Anteil auf importierten Rohstoffen.³⁾

Industrieunternehmen, die teils importierte, teils inländische Rohstoffe verarbeiten und solche, die für regionale Märkte produzieren, sind in den regionalen Zentren der drei großen Marktgebiete Norden, (Süd-)Westen und (Süd-)Osten angesiedelt.

Im Südosten hat dabei keine Konzentration auf die Hafenstadt stattgefunden, die von den Verkehrswegen bestimmte Siedlungsstruktur führte zu relativ gleichmäßigem Wachstum verschiede-

1) Vgl. Hakam (1977), S. 154 ff.; siehe auch Schätzl (1973), S. 58 f.

Hakam ermittelte in einer Industriebefragung in den 60er Jahren die Marktorientierung bei 60% und die Rohstofforientierung bei 40% der Befragten als ausschlaggebenden Standortfaktor.

2) Vgl. Aderinto (1980), S. 314 und Oyeboji (1982), S. 367

3) Vgl. Rauch (1981), S. 280 ff. und Schätzl (1973), S. 72.

Zur Industriestruktur siehe Karte 3 im Anhang.

ner Städte.¹⁾

Im Norden, der aufgrund der mit den langen Transportwegen verbundenen Kosten und Risiken als Standort importabhängiger Industrien benachteiligt ist, entwickelten sich Kano und Kaduna zu den industriellen Zentren.

Im 'Second National Development Plan' 1970-74 tauchte erstmalig als Ziel nigerianischer Politik geographisch ausgewogene Entwicklung auf.²⁾ Zunehmende regionale Disparitäten bezüglich Entwicklungsstand, Pro-Kopf-Einkommen und sozialer Wohlfahrt sowie die politischen Konstellationen machten die Umorientierung erforderlich.

Erste bescheidene Erfolge der Dispersionspolitik lassen sich laut Oyebanji³⁾ bereits feststellen:

Mit Hilfe von Shift-Analysen für das Beschäftigungswachstum der verarbeitenden Industrie in den 19 Bundesstaaten Nigerias während der Zeiträume 1968-73 und 1973-78 und dem Vergleich zwischen den ermittelten Entwicklungstendenzen in den beiden Perioden kommt Oyebanji zu dem Ergebnis, daß ein positiver Trend in Richtung eines interregionalen Ausgleichs festzustellen ist insofern, als vorwiegend im Industrialisierungsprozeß dominierende Staaten einen Übergang von positiven Resultaten zu negativen in der zweiten Periode zu verzeichnen hatten, und von den drei Staaten mit umgekehrter Entwicklung zwei zu den rückständigsten zählen.⁴⁾ Die Tatsache, daß das Wachstum in diesen Staaten mit Richtungsänderung vorwiegend auf die Standortkomponente zurückzuführen ist, wertet er als Merkmal ernstester Schwäche der Strukturkomponente.

1) Hier spielen außerdem politische Faktoren eine Rolle: Im Gegensatz zu Lagos, das zum Gebiet der im Südwesten dominierenden Yoruba gehört, liegt Port Harcourt nicht im Siedlungsgebiet der in dieser Region stärksten Bevölkerungsgruppe, der Ibos, die Investitionen eher in die eigenen Gebiete lenken.

2) Vgl. Schätzl (1973), S. 76 f.

3) Vgl. Oyebanji (1982)

4) Siehe hierzu Tab. 18 im Anhang

Außerdem hat er anhand des Lokalisierungskoeffizienten für die verschiedenen Industriezweige - ebenfalls über die Beschäftigtenzahlen errechnet - ein deutliches Abnehmen der Konzentration konstatiert, ein weiteres Zeichen für Schritte in die gewünschte Richtung.

Tabelle C 8 : Koeffizient der Lokalisierung der
verarbeitenden Industrie in Nigeria, 1968-78

Industry Group ISIC Code	Coefficient		
	1968	1973	1978
31	0.28	0.20	0.18
32	0.48	0.21	0.30
33	0.38	0.38	0.35
34	0.43	0.24	0.24
35	0.41	0.16	0.17
36	0.48	0.35	0.26
37	0.88	0.41	0.35
38	0.40	0.23	0.24
39	0.78	0.40	0.44

Quelle: Oyebanji (1982)

Konkrete Beispiele für die Dezentralisierung der Industriean-siedlung bilden etwa die Lokalisierung der Zementindustrie in Sokoto, die Verteilung der Automobilindustrie in ganz Nigeria und die geschilderte Streuung der Stahlindustrie. Sie sind po-litischen Faktoren und nicht einer 'natürlichen' wirtschaft-lichen Entwicklung zuzuschreiben.

Allerdings führt Adegbola¹⁾ den von ihm ermittelten Negativ-Shift der verarbeitenden Industrie in Lagos 1971-73 auch da-rauf zurück, daß der Staat einen industriellen Saturations-punkt erreicht habe, an dem negative Agglomerationseffekte po-tentielle Investoren abschrecken.

1) Vgl. Adegbola (1978), S. 302 f.

Weiterhin ist die leichte Strukturverschiebung zugunsten der Zwischen- und Kapitalgüterindustrie gegenüber der vorherrschenden Konsumgüterindustrie im Zeitraum von 1968-78 als Annäherung an generelle wirtschaftspolitische Ziele in Nigeria anzusehen.¹⁾

Großen Einfluß auf die Ausprägung der Raumstruktur Nigerias hatte die Entwicklung des Verkehrsnetzes.

Die verkehrsmäßige Erschließung bzw. die Verbindung der verschiedenen Landesteile miteinander begann mit dem Bau zweier einspuriger Eisenbahnlinien 1896 - 1930, die die beiden Hafenstädte Lagos und Port Harcourt mit dem Norden des Landes verbinden. Bis heute war deren einzige Erweiterung eine in den 60er Jahren vorgenommene Verlängerung der Strecke von Jos aus in den Nordosten Nigerias.

Die Nord-Süd-Orientierung ist das typische Ergebnis der Kolonialherrschaft, die damit die verbesserte Vermarktung der Exportprodukte des Nordens erreichte.

Der Straßenbau diente Anfang des Jahrhunderts vornehmlich dem Anschluß der angrenzenden Gebiete an die Bahnlinien. Noch Mitte der 70er Jahre ließ sich in Nigeria auch im Straßennetz ein Vorherrschen der Nord-Südrichtung und ein fischgrätmusterartiges Zubringersystem erkennen,²⁾ ein hinderlicher Engpaß für die ökonomische Integration und Entwicklung des Landes. Für afrikanische Verhältnisse verfügt Nigeria jedoch heute über ein relativ gut ausgebautes Verkehrsnetz mit einer Gesamtstraßenlänge von ca. 120 000 km, von denen etwa ein Viertel asphaltiert ist. Beträchtliche Hindernisse für den Verkehr bilden die sehr mangelhafte Instandhaltung der Straßen und die während der Regenzeiten notwendige teilweise oder völlige Schließung vieler Straßen; außerdem ist deren Kapazität, insbesondere in den Ballungsgebieten, noch viel zu gering. Über 90% des Personenverkehrs und mehr als 80% des Güterverkehrs wird über die Straßen abgewickelt.

1) Vgl. Oyebanji (1982)

2) Vgl. Olayemi (1981) S. 119

Die Bedeutung, die dem Transportsektor beigemessen wird, ist ersichtlich aus den Summen, die für diesen während der letzten 20 Jahre in den Entwicklungsplänen veranschlagt wurden, nämlich 20 bis 25% der gesamten Staatsausgaben; derzeit sind es 15%. Das Schwergewicht liegt dabei auf dem Ausbau der Straßen. Den überragenden Einfluß des Straßenverkehrs auf die Entwicklung Nigerias drückt Onakomaiya aus:

"... the twentieth century developmental history of Nigeria is the history of the extension and consolidation of the frontiers of social, political and economic development by means of road transport."
(Onakomaiya 1978 a, S. 325)

Mit der Zunahme des Straßen- und Luftverkehrs - Nigeria besitzt neben den beiden internationalen Flughäfen Lagos und Kano weitere 11 Inlandsflugplätze mit regelmäßigem Linienverkehr - ging eine Verschiebung der wirtschaftlichen Aktivitäten einher; viele Städte, die früher durch die Lage an der Bahnlinie begünstigt waren, wie etwa Zaria, verloren an relativer Bedeutung.¹⁾

Die Häfen sind die Umschlagplätze für die Importe des Landes, mehr als 75% davon gehen über Lagos. Die in den 70er Jahren auftretende totale Überlastung des Hafens Lagos, die die Schiffe zu wochenlangen Wartezeiten vor der Entladung zwang, gab den Anstoß zum Bau großangelegter Erweiterung der Hafenanlagen, deren Kapazität aber wegen der Verringerung des Importvolumens derzeit nicht ausgelastet wird.²⁾

Das telephonische Kommunikationsnetz in Nigeria ist quantitativ wie qualitativ äußerst schlecht entwickelt und stellt eine

-
- 1) Vgl. zum Thema Transportwesen Balabkins (1982), S. 71 ff., Barbour et.al. (1982), Olayemi (1981) und Onakomaiya (1978)
2) Ein erheblicher Störfaktor für Schifffahrt und Straßenverkehr sind Piraterie und nächtliche Raubüberfälle auf den Straßen.

wesentliche Behinderung der Wirtschaftstätigkeit dar. 1981 gab es 187 000 Telephonanschlüsse, d.h. gut 2 pro 1000 Einwohner, die außerdem häufig nicht funktionieren. Telephonverbindungen innerhalb Nigerias über die einzelnen Stadtnetze hinaus sind fast unmöglich zu bekommen.

Die Energieversorgung ist ein weiterer Problembereich. Die Kapazität der Elektrizitätserzeugung, die als Quelle Wasserkraft (Kainji-Staudamm), Kohle, Gas und Öl nutzt, stieg zwar in den letzten Jahren stark an,¹⁾ jedoch ist eine kontinuierliche Versorgung der Konsumenten mit Strom nicht gewährleistet. Ständige Unterbrechungen und Ausfälle führen zu großen Schäden in der Industrie, die dadurch zur Anschaffung eigener Generatoren gezwungen wird. Die Versorgungsschwierigkeiten führt man hauptsächlich auf ineffizientes Management und mangelnde Instandhaltung des Stromnetzes seitens der 'National Electric Power Authority' zurück.²⁾

Insgesamt befindet sich die materielle Infrastruktur in Nigeria auf einem Niveau, das im Hinblick auf die Förderung von räumlicher Integration und, damit verbunden, wirtschaftlicher Entwicklung erheblicher Verbesserungen bedarf.³⁾ Diese Verbesserungen sind auch Inhalt des Zielkatalogs des 4. Entwicklungsplanes:

"...the strengthening of our economic infrastructures, particularly power, water supply, transportation and telecommunications which at present constitute serious bottlenecks to performance in almost all other sectors of the economy."
(National Planning Office 1981)

-
- 1) Von 1975-80 um etwa das Dreifache auf 2.094 Megawatt. Federal Government (1983)
 - 2) So war beispielsweise zu hören, daß die Stromversorgung während der Wahlkampfzeit im Sommer 1983 wesentlich besser war als sonst.
 - 3) Der Stand der räumlichen Integration in Nigeria läßt sich gut charakterisieren durch den Umstand, daß in der Regel innerhalb weniger Kilometer Entfernung erhebliche Preisunterschiede bei Nahrungsmitteln anzutreffen sind.

3. Der Arbeitsmarkt

Der Darstellung der Arbeitsmarktsituation in Nigeria ist vorzuschicken, daß es sich bei den relevanten Daten und Zahlen weitgehend um Schätzungen und Hochrechnungen handelt - dies ergibt sich schon zwangsläufig aus dem Zustand der Bevölkerungsstatistik - und daß sie deshalb mit gewissen Vorbehalten zu betrachten sind. Detaillierte Statistiken liegen lediglich für 'wage employment' im modernen Sektor vor, der jedoch nur einen kleinen Teil der Erwerbstätigen beschäftigt. Dennoch lassen sich Trends und typische Merkmale aufzeigen, die die Verhältnisse kennzeichnen.

Wie aus Tabelle C 9 ersichtlich, ist mit 60% der überwiegende Anteil der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft beschäftigt. Nur zu einem verschwindend geringen Anteil gibt es hier Lohnarbeit, im allgemeinen bewirtschaften Familien ihr eigenes Land.

Außerhalb der Landwirtschaft findet ebenfalls ein Großteil der Arbeitskräfte Beschäftigung in der Kategorie von 'self account, unpaid household workers and unpaid apprentices'. Sie arbeiten zumeist in 'small-scale enterprises', vorwiegend handwerkliche und Handel treibende Klein- und Kleinstbetriebe,¹⁾ die kaum mit Lohnarbeit operieren. Diese bilden den informellen Sektor, der besonders in den Städten eine wichtige Rolle spielt. Seine Charakteristika sind leichter Zugang, Vorherrschen der Verwendung lokaler Ressourcen, Familienbetrieb, arbeitsintensive Techniken, unregulierte Märkte etc.²⁾ Der informelle Sektor ist die Lebensgrundlage für die überwiegende Mehrheit der städtischen Bevölkerung, er ist das Auffangbecken für viele, die im modernen Sektor keine Arbeit finden, und die Existenz des modernen Sektors wäre ohne ihn als Basis kaum möglich. Da diese Betriebe in der Regel unterkapitalisiert

1) Dazu gehören auch die Einmannunternehmen der Straßenverkäufer

2) Vgl. Fapohunda, Lubell et.al. (1978), S. 57 f.

Tabelle C 9 : Der Arbeitsmarkt in Nigeria, 1980

Category	No. (Million)	per cent Share
1. Labour Force	32.20	—
2. Unemployment Gap	1.40	4.4*
3. Gainful Occupation :	30.80	—
(a) Agriculture Sector	18.48	60.0
(b) Non-Agriculture Sector	12.32	40.0
(i) Large and Medium-sized Establishments	2.25	18.0
(ii) Small-Scale Enterprises	10.07	82.0
4A. Wage Employment (by Sector)	3.00	9.7
(a) Agriculture Sector	0.26	8.7
(i) Large and Medium-sized Establishments	0.12	46.2
(ii) Small-Scale Enterprises	0.14	53.8
(b) Non-Agriculture Sector	2.74	91.3
(i) Large and Medium-sized Establishments	2.01	73.4
(ii) Small-Scale Enterprises	0.73	26.6
4B. Wage Employment (by size of Establishments)	3.00	—
(a) Large and Medium-sized Establishments	2.13	71.0
(i) Agriculture Sector	0.12	5.6
(ii) Non-Agriculture Sector	2.01	94.4
(b) Small-Scale Enterprises	0.87	29.0
(i) Agriculture	0.14	16.1
(ii) Non-Agriculture	0.73	83.9
5. Self-Account, Unpaid Household workers and Unpaid Apprentices	27.80	90.3
(a) Agriculture Sector	18.30	66.0
(b) Non-Agriculture Sector	9.50	34.0

*Unemployment rate.

Quelle: National Planning Office (1981), S. 426

Anmerkung: Die 'labour force' ist der ökonomisch aktive Teil der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter von 15-55 Jahren; 1974 lag die Partizipationsrate bei 66,2%. National Manpower Board (1979)
Problematisch ist allerdings die Definition der tatsächlich 'gainfully occupied'.

sind, beschäftigen sie vorzugsweise unbezahlte Lehrlinge anstelle von bezahlten Arbeitskräften.¹⁾

Im Gegensatz dazu gibt es im modernen Sektor, in etwa gleichzusetzen mit den 'large and medium scale establishments' der Tabelle C 9 (mit 10 und mehr Beschäftigten), per definitionem Löhne und Gehälter. Er umfaßt hauptsächlich Industrie und Verwaltung, etwa 60% der Arbeitsplätze stellt die öffentliche Hand. Insgesamt arbeiten knapp 10% aller Erwerbstätigen im modernen Sektor.

Die Arbeitslosenquote von 4% deutet auf einen Zustand nahe der Vollbeschäftigung hin. Es ist jedoch zu bedenken, daß die offene Arbeitslosigkeit eher als Spitze eines Eisbergs zu betrachten ist, die die tatsächliche Situation auf dem Arbeitsmarkt nicht wiedergibt. Das eigentliche Problem ist in Nigeria wie in den meisten Entwicklungsländern die Unterbeschäftigung, die sich in unter dem Existenzminimum liegenden Einkommen und äußerst geringer Produktivität äußert.²⁾ Obwohl sie oft mehrere Tätigkeiten ausüben, können viele ihren Lebensunterhalt nicht verdienen.

Bei der Arbeitslosigkeit handelt es sich vornehmlich um ein städtisches Phänomen, mit weit über dem Durchschnitt liegenden Quoten in den Städten und unterdurchschnittlichen Quoten auf dem Land. Saisonale Schwankungen bestimmen die Situation in der Landwirtschaft: herrscht während der Erntezeiten sogar oft Überbeschäftigung in Form von Arbeitskräftemangel, so besteht dennoch vielfach gleichzeitig Unterbeschäftigung hinsichtlich der niedrigen Einkommen, die sich in der restlichen Zeit des Jahres verstärkt. Die Hoffnung auf ein besseres Leben in der

1) Eine Studie über 'roadside mechanic workshops' in Enugu fand beispielsweise heraus, daß nur 3,7% von ihnen Automechaniker mit festem Verdienst beschäftigen. ILO (1981 c), S. 205

2) Allerdings sind Arbeitslosenzahlen als Gradmesser für die Entwicklung der Unterbeschäftigung durchaus nützlich.

Stadt führt zur Migration dorthin. Häufig wird dabei allerdings nur die Aussicht auf das Lohneinkommen an sich in Betracht gezogen anstelle einer Berücksichtigung des Lebensstandards, der von den höheren städtischen Lebenshaltungskosten stark gedrückt wird.¹⁾

Besonders von der städtischen Arbeitslosigkeit betroffen sind junge Leute zwischen 15 und 29 Jahren mit einem Anteil an den Erwerbslosen von über 80%. Hierbei steht die Gruppe der 15- bis 19jährigen mit einem Gesamtanteil von 40% und einer Arbeitslosenquote von 20,7% an der Spitze. Über 50% der Arbeitslosen sind Grundschulabgänger.²⁾ Schulabgänger suchen im allgemeinen zunächst 'wage employment' im formellen Sektor, da sie aber keinerlei berufliche Qualifikation mitbringen, werden sie dort häufig nicht angenommen. Die Alternative ist dann eine Art Lehrlingsdasein mit 'training on the job' im informellen Sektor.

Das hier auftauchende Problem liegt darin begründet, daß es in Nigeria offizielle Berufsausbildung kaum gibt. Der 'Industrial Training Fund', eine zur Behebung dieser Schwierigkeiten ins Leben gerufene Einrichtung, beschränkt sich hauptsächlich auf finanzielle Unterstützung von in einzelnen Unternehmen vorgenommenen Ausbildungsmaßnahmen.³⁾

Strukturprobleme, d.h. die Inkongruenz von Arbeitsangebot und -nachfrage in qualitativer Hinsicht kennzeichnen den nigerianischen Arbeitsmarkt. Das kommt zum Ausdruck in

"... the co-existence of the high incidence of unemployment and serious shortage of virtually all categories of manpower."

(National Planning Office 1981, S. 423)

1) Vgl. hierzu ILO (1981 c), S. 200 ff.

2) Die Zahlen stammen von der Labour Force Sample Survey (1974), die auf städtische Gebiete beschränkt war. National Manpower Board (1979), S. 43 f.

3) Vgl. hierzu National Planning Office (1982), S. 421 und Berger (1975), S. 193 ff.

Dies ist das Resultat eines raschen Anstiegs des Bedarfs an qualifizierten Arbeitskräften sowohl in der Privatwirtschaft als auch in der öffentlichen Verwaltung, mit dem das nigerianische Bildungswesen nicht Schritt halten konnte.

Allerdings können die Bildungseinrichtungen enorme Zuwüchse verzeichnen:

Die Schülerzahlen an den Grundschulen vervierfachten sich innerhalb von 10 Jahren fast auf 12,7 Millionen Schüler im Jahre 1980, was einem Anteil von über 90% an der entsprechenden Altersklasse bedeutet. Ebenso stiegen die Schülerzahlen an 'post-primary institutions' um das 8fache auf 1,6 Millionen und die Studentenzahlen an den Universitäten um das 4fache auf 57 000;¹⁾ Nigeria hat heute 13 Universitäten.

Trotz verstärkten Ausbaus technischer Fachschulen und der Ausbildung von Lehrkräften fehlen insbesondere qualifizierte Lehrer und Techniker. Einer offiziellen Studie zufolge bestand 1977 eklatanter Mangel an qualifizierten Fachkräften auf den verschiedenen Ebenen und in fast allen beruflichen Sparten in der Verwaltung, im naturwissenschaftlichen, technischen und medizinischen Bereich wie etwa Juristen, Architekten, Ingenieure, Chemiker und Ärzte, bei denen die offenen Stellen die tatsächliche Beschäftigungszahl häufig fast erreichten oder sogar überstiegen.²⁾

Besondere Schwierigkeiten hat der öffentliche Sektor, da bessere Arbeitsbedingungen in der Privatwirtschaft diese für Arbeitskräfte attraktiver machen.

In einer Untersuchung über die nicht ausreichende Kapazitätsauslastung von Unternehmen in Nigeria ergab sich als wichtigster Grund dafür der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften.³⁾

1) Vgl. Federal Government (1983), S. 35 und The World Bank (1984).
Die Alphabetisierungsrate der Erwachsenen stieg 1960-80 von 15 auf 34%.

2) Vgl. National Manpower Board (1980) und Okunrotifa (1978); siehe hierzu auch Damachi und Seibel (1973), S. 81

3) Vgl. Winston (1981), S. 93

Wegen dieser Mangelsituation wird in den letzten Jahren die im Rahmen der Nigerianisierung ursprünglich zur Arbeitsplatzbeschaffung für Nigerianer gedachte Regelung, nach der in ausländischen Unternehmen bestimmte Quoten für den erlaubten Anteil an ausländischen Beschäftigten und deren planmäßiges Absinken festgelegt wurden, nicht eingehalten.

Als problematisch erweist sich die Einstellung zur Arbeit in Nigeria, nach der manuelle Arbeit im allgemeinen als minderwertig und Büroarbeit als wesentlich erstrebenswerter gilt. Das erklärt den Mangel an Facharbeitern.¹⁾

Insgesamt läßt sich in Nigeria ein deutliches Bildungsgefälle von Süden nach Norden feststellen, das auf die traditionelle Erziehung in den muslimischen Koranschulen im Norden und den modernisierenden Einfluß der christlichen Missionierung im Süden zurückzuführen ist. Die Schülerzahlen im Süden sind wesentlich höher als im Norden.²⁾ Die Bildungsunterschiede spiegelt die Herkunft der Industriebeschäftigten in Nordnigeria wider: je höher die Anforderungen am Arbeitsplatz, desto größer der Anteil der aus dem Süden stammenden Arbeitnehmer gegenüber den Einheimischen.³⁾

Zur Behebung des Mangels an qualifizierten Arbeitskräften in einzelnen Bundesstaaten, zur Förderung der Mobilität und zum Abbau regionaler Schranken wurde das 'National Youth Service Corps' eingerichtet, das alle Absolventen der Universitäten und technischen Hochschulen zu einem Jahr Arbeit in einem anderen als ihrem Heimatstaat verpflichtet.

Es gibt in Nigeria einen gesetzlichen Mindestlohn für unge-

1) Vgl. Balabkins (1982), S. 110

2) So besuchten beispielsweise in Kano noch Mitte der 70er Jahre nur 10% der Kinder im schulfähigen Alter die Grundschulen. Vgl. Lubeck (1977), S. 285

3) Vgl. Rauch (1981), S. 322 ff.

lernte Arbeiter, den die Regierung festlegt; derzeit liegt er bei 125 N pro Monat.¹⁾ Je nach der wirtschaftlichen Lage werden der Mindestlohn sowie die Gehälter im öffentlichen Dienst eingefroren oder automatisch von Jahr zu Jahr erhöht. Die Gehälter in der Privatwirtschaft orientieren sich in der Regel an denen des öffentlichen Sektors, entsprechend der Finanzkraft des jeweiligen Unternehmens liegen sie etwas niedriger, gleich oder höher.

Die Gewerkschaften spielen eine wichtige Rolle im modernen Sektor. Faktisch jeder Arbeitnehmer ist gewerkschaftlich organisiert. Die nationalen Gewerkschaften gliedern sich in die einer zentralen Dachorganisation angeschlossenen 'Workers' Unions' und die 'Senior Staff Association', für jede wirtschaftliche Branche gibt es einen speziellen Zweig. Die Arbeitgeber sind in der 'Employers' Organisation' organisiert. Die Unternehmen sind im allgemeinen bemüht, ein gutes Verhältnis zu den jeweiligen Gewerkschaften zu halten, da diese durchaus gewisse Macht besitzen, mit Hilfe von Streiks ihre Ansprüche bzw. die der Arbeitnehmer geltend zu machen.²⁾

II Die Automobilindustrie

Gemäß der allgemein üblichen Definition ist im folgenden mit Autoindustrie die Produktion und Montage von Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen gemeint. Dies entspricht der UN-ISIC-Gruppe 3843; darin ist auch die Herstellung von 'parts and components' für Kraftfahrzeuge enthalten,³⁾ die hier aber nur am Rande in die Betrachtung einbezogen wird.

1) Die Kaufkraft des Naira entspricht in Lagos etwa 2-3 DM, in den anderen Städten und vor allem auf dem Land ist sie etwas höher anzusetzen.

2) Siehe hierzu Fashoyin (1980) und Yesufu (1982); zur Rolle von Streiks siehe auch Tab. 19 im Anhang.

3) Vgl. United Nations Centre on Transnational Corporations (1983)

1. Spezifische Merkmale der Automobilindustrie

'The industry of industries', so nennt Bloomfield die Kraftfahrzeugindustrie.¹⁾

Über Jahrzehnte hinweg war sie d e r Motor für die industriellen und die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den westlichen Industrieländern, (50 Jahre lang an erster Stelle innerhalb der verarbeitenden Industrie in den USA), und noch heute ist sie von außerordentlicher Bedeutung. Die Automobilindustrie spielte eine überragende Rolle in zweierlei Hinsicht:

- zum ersten durch die ökonomische Aktivität der Produktion an sich, d.h. durch die Schaffung tausender Arbeitsplätze, ihren beträchtlichen Beitrag zum Bruttosozialprodukt durch den Produktionswert, den Anstoß zur Entstehung einer umfangreichen Zulieferindustrie sowie durch ihre Vorreiterrolle in der Produktions- und Verfahrenstechnik und
- zum zweiten durch den enormen Einfluß, den das Produkt 'Automobil' durch die beispiellose Erhöhung der Mobilität, die völlige Veränderung von Personen- und Gütertransport, auf das gesamte wirtschaftliche und soziale Gefüge ausübte.²⁾

Typische Kennzeichen der Automobilindustrie sind die Kapitalintensität der Produktion, hohe Investitionskosten und damit verbundene hohe Eintrittsbarrieren in den Markt, hohe Qualitätsanforderungen an die Produkte und die Verwendung modernster Technologien. Ein hoher Grad der Automatisierung resultiert in einem hohen Fixkostenanteil an den Gesamtkosten der Produktion, so daß für ein Wirksamwerden von Skalenerträgen die Herstellung großer Stückzahlen erforderlich ist; je nachdem, ob es sich in den einzelnen Betrieben um Produktion oder

1) Vgl. Bloomfield (1978)

2) Ein Überblick über die sozialen und politischen Konsequenzen der Motorisierung findet sich bei Townroe (1974).

Montage handelt, liegen diese Zahlen höher oder tiefer.¹⁾

Die Autohersteller selbst operieren mit relativ geringer Fertigungstiefe, es hat sich eine ausgeprägte Arbeitsteilung zwischen ihnen und der Zulieferindustrie gebildet. Typisch für die Automobilindustrie sind 'multi-origin interplant linkages', laut Bale beliefern in den USA 17 000 verschiedene Firmen einen einzigen Autohersteller.²⁾ Es bestehen also starke 'backward linkages', 'forward linkages' entstehen vornehmlich bei kommerzieller Verwendung von Kraftfahrzeugen im Transportsektor. Die Nachfrage nach Kraftfahrzeugen ist jedoch primär privater Natur.

Eindeutige Standortpräferenzen der Automobilhersteller lassen sich im nationalen Bereich nicht feststellen, ein gewisses Überwiegen von produktionsorientierten Standortfaktoren gegenüber der Marktorientierung scheint jedoch zu bestehen. So liegen die meisten Zentren der Autoproduktion in den verschiedenen Ländern im allgemeinen in den Gebieten, wo Rohstoffe verarbeitet werden und wo es technische Industrien gibt. Der jüngste Trend zu internationalen Input-Output-Beziehungen bei Teilen für die Produktion deutet jedoch auf geringe Bedeutung der geographischen Nähe zu den Zulieferern hin.

Ebenso spielten allgemeine Agglomerationsvorteile und die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte früher eine größere Rolle als heute, zumal jetzt im automatisierten Produktionsprozeß weniger hochqualifizierte Fachleute gebraucht werden.

1) Verschiedenen Untersuchungen zufolge liegen die ökonomisch günstigsten Stückzahlen bei der Autoproduktion zwischen 200 000 und 600 000 bzw. 400 000 und 500 000 pro Jahr und bei der reinen Montage um 200 000 - 300 000 Einheiten. Vgl. Bloomfield (1978), S. 85 f.

2) Vgl. Bale (1981), S. 69 f.; siehe hierzu auch Raisch (1973), S. 30 ff.

An den wichtigsten Märkten für Autos, den Großstädten, finden sich kaum Produktionsbetriebe. Die Lokalisierung der Montagewerke dagegen weist klar auf eine Orientierung am Markt hin. Insbesondere auf internationaler Ebene ist der Marktzugang ein wichtiger Faktor für die Errichtung von Montagewerken; damit können beispielsweise geringere Frachtkosten für die Verschiffung der Fahrzeuge in 'ckd'-Form als für 'cbu',¹⁾ und günstigere Zollbestimmungen ausgenutzt werden.²⁾

Die Automobilindustrie wurde oft als 'footloose' bezeichnet insofern, als sie weder an Rohstoffquellen gebunden, noch auf bestimmte Marktgebiete beschränkt ist. Dies trifft für die Entstehungsphase dieser Industrie zu, heute besteht weitgehende geographische Unbeweglichkeit.

Dem Muster der industriellen Siedlungsstruktur kommt die Erklärung mit behaviouristischen Standortwahlmodellen am nächsten.

Die in den letzten Jahrzehnten stattgefundene weltweite Dispersion der Autoindustrie trägt den langsamer wachsenden regionalen Märkten und einer veränderten Kostenstruktur Rechnung, die bedingt ist durch niedrigere reale Verkaufspreise und steigende Bedeutung der Distributionskosten. In zunehmendem Maße nehmen Regierungen Einfluß auf die Standortwahl.

2. Aufbau der Automobilindustrie in Nigeria

a) Regionale Verteilung

Mit dem Ziel der Erweiterung und Diversifizierung des Industriesektors sowie der Entlastung der Zahlungsbilanz von

1) ckd: completely knocked down, in Einzelteilen, cbu: completely built up

2) Vgl. hierzu und zum folgenden Bloomfield (1978), S. 117 f.

Kraftfahrzeugimporten begann Anfang der 70er Jahre auf Veranlassung der nigerianischen Regierung der Aufbau einer inländischen Automobilindustrie in Nigeria.

Die staatliche Initiative war der Grund für die Ansiedlung der Automobilindustrie in Nigeria überhaupt und für die Niederlassung an den einzelnen Standorten im besonderen.¹⁾

Den ersten Schritt machte die nigerianische Regierung im Jahr 1969 mit einer öffentlichen Ausschreibung, die zur Bewerbung für die Errichtung von Montagewerken für Personenwagen aufforderte. Aus 16 Bewerbern ausgewählt, wurden 1972 Verträge mit der Volkswagen AG und mit Automobiles Peugeot S.A. abgeschlossen. Auf die gleiche Weise wurden drei Jahre später die Firmen British Leyland Motor Corporation Ltd., Daimler-Benz AG und Fiat SPA unter Vertrag genommen, in Partnerschaft mit der nigerianischen Regierung Montagewerke für Nutzfahrzeuge mit mindestens zwei Tonnen Nutzlast, ('heavy commercial vehicles'), aufzubauen. Im Jahr danach kam noch die Steyr-Daimler-Puch AG dazu.

Hauptgrund für die Vornahme der Investition in Nigeria war für alle Unternehmen, die bis dahin Fahrzeuge in das Land exportiert hatten, die Ankündigung einer zukünftigen, durch Importrestriktionen und extrem hohe Importzölle für fertige Kraftfahrzeuge, wesentlichen Erschwerung des Zugangs zum nigerianischen Markt, der jedoch wegen seiner bereits bestehenden beträchtlichen Größe, sowohl einkommens- als auch bevölkerungsmäßig, und der noch zu erwartenden Ausweitung nicht aus der Hand gegeben werden sollte.

1) Das vorliegende Kapitel über die Automobilindustrie in Nigeria beruht auf Daten und Informationen, die bei den Besuchen in den vier hier beschriebenen Unternehmen und ihren jeweils relevanten Abteilungen in Nigeria sowie in den europäischen Mutterhäusern gewonnen wurden. Darüberhinaus wurde eine unveröffentlichte Studie der DIYAM Consultants (1983) verwendet. Die einzelnen Informationsquellen, wie z.B. von den Kraftfahrzeugherstellern zur Verfügung gestellte Unterlagen, werden im folgenden nicht gesondert kenntlich gemacht.

Den einzelnen Investoren wurden von der Regierung entsprechend ihrer Politik der industriellen Dispersion bestimmte Standorte zugewiesen. Zum Ausgleich für eine lagebedingte Benachteiligung gibt es eine Staffelung der Zollsätze für die importierten ckd-Sätze an den verschiedenen Standorten, deren Höhe für PKWs und LKWs wiederum differiert.

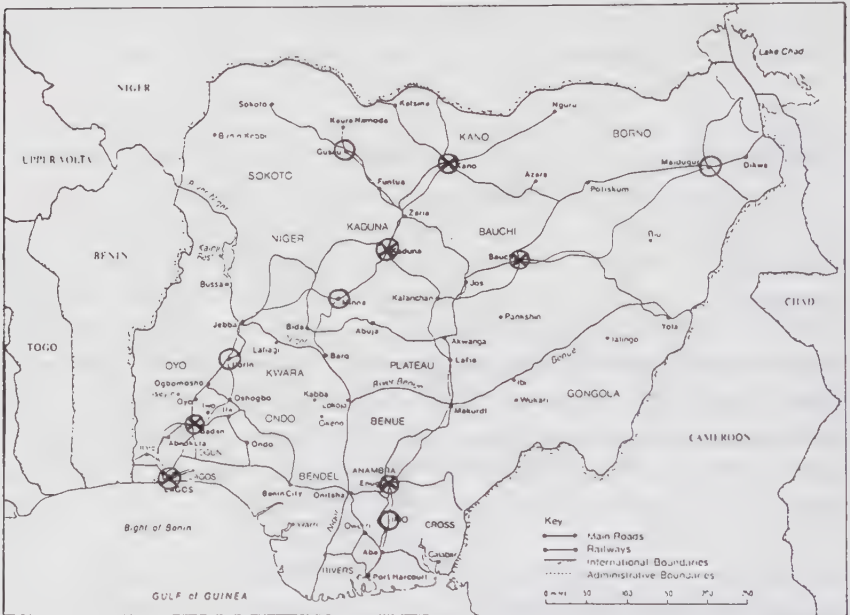
Tabelle C 10 : Die Kraftfahrzeughersteller in Nigeria und ihre Standorte

Hersteller	Standorte	Zollsätze (ckd)
Volkswagen of Nigeria Ltd. (VWoN)	Lagos	25 / 37,5 % x)
Peugeot Automobile Nigeria Ltd. (PAN)	Kaduna	15 / 27,5 %
Leyland Nigeria Ltd. (LN)	Ibadan	10 %
Anambra Motor Manufacturing Company Ltd. (Anammco) (Beteiligung von Daimler-Benz)	Enugu	8 %
National Truck Manufacturers Ltd. (NTM) (Beteiligung von Fiat)	Kano	5 %
Steyr Nigeria Ltd. (SteyrN)	Bauchi	5 %
Federated Motor Industries (FMI) (Montage von Bedford-Fahrzeugen)	Lagos	20 %
geplant:		
Mitsubishi	Ilorin	
Nissan	Minna	
Mazda	Umuahia	
Isuzu	Maiduguri	
Peugeot	Gusau	

x) Die beiden Zahlen gelten jeweils für Fahrzeuge mit Hubraum bis 1800 ccm bzw. über 1800 ccm.

Quelle: Federal Ministry of Industries, Lagos

Karte C 1 : Überblick über die Standorte der Automobil-industrie in Nigeria



⊗ : bestehende Montagewerke für PKWs und LKWs

○ : geplante Montagewerke für leichte Nutzfahrzeuge

Schon in früheren Jahren hatten nigerianische Importeure von Kraftfahrzeugen - meist große Handelsgesellschaften - diese teilweise in skd-Form¹⁾ eingeführt und in Lagos montiert. Dazu gehören etwa die Firmen Leventis (Mercedes Lastwagen),

1) skd: semi-knocked down, eine Zwischenstufe von ckd und cbu, bei der einfachste Montagetätigkeit ohne Schweißen, Löten, Färben und Lackieren notwendig ist.

Société Commerciale d'Ouest Afrique, S.C.O.A., (Peugeot 'pick ups') und Federated Motor Industries (Bedford Nutzfahrzeuge). Leventis führt seit der Aufnahme des Betriebs von Anammco nur noch die Montage von Bussen durch, S.C.O.A. setzt die Produktion der Pritschenwagen bis zum geplanten Aufbau verschiedener Montagewerke für 'light commercial vehicles' fort und Federated Motor Industries wurde von der Regierung in den offiziellen Kreis der Automobilhersteller aufgenommen.

Die 1982 vorwiegend an Japaner vergebenen Lizenzen zur Produktion von 'pick ups', leichte Nutzfahrzeuge, ebenfalls an festgelegten Standorten,¹⁾ wurden bisher jedoch wegen der schlechten Wirtschaftslage Nigerias noch nicht in Anspruch genommen.

Die folgende Analyse konzentriert sich auf vier der genannten Unternehmen, einerseits um die analytische Betrachtung zu straffen und damit übersichtlicher zu machen, andererseits zeigt die getroffene Auswahl beispielhaft die tatsächlich relevanten Daten auf. Im einzelnen handelt es sich um die beiden PKW-Produzenten VWon in Lagos und PAN in Kaduna sowie die Hersteller von Lastkraftwagen Anammco in Enugu und SteyrN in Bauchi, letzterer montiert auch landwirtschaftliche Traktoren.²⁾

Die Standorte dieser Unternehmen sind von äußerst unterschiedlicher Beschaffenheit. Tabelle C 11 zeigt die jeweilige Bedeutung der verarbeitenden Industrie in den einzelnen Bundesstaaten im nationalen Vergleich.

1) Siehe Tabelle C 11 und Karte C 1

2) Landwirtschaftliche Traktoren gehören zwar strenggenommen nicht zur Kategorie der Automobilindustrie, sie werden hier jedoch umständehalber in die Betrachtung zumindest am Rande miteinbezogen.

Tabelle C 11: Die räumliche Verteilung der Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie in Nigeria 1968 und 1978

State	Percentage Employed		Employment Changes 1968-78			Net Gain/Loss (Number)
	1968	1978	Per cent Change	Per cent Growth Rate	Deviation from national growth rate (%)	
Anambra	5.42	2.94	-2.48	59.23	-252	2924
Bauchi	0.70	0.01	-0.69	-94.19	-287	-600
Bendel	14.81	5.20	-9.61	-71.18	-350	398
Benue	0.55	0.27	-0.28	45.91	-147	230
Borno	0.69	0.29	-0.40	22.05	-171	138
Cross River	4.13	6.00	1.87	326.02	133	12268
Gongola	0.02	0.00	-0.02	-1.00	-194	-17
Imo	3.83	5.05	1.22	286.63	93	10006
Kaduna	7.03	5.82	-1.21	142.91	-50	9152
Kano	11.72	11.03	-0.69	176.14	-17	18801
Kwara	5.22	3.64	-1.58	104.18	-89	4958
Lagos	30.15	46.50	16.35	352.09	159	96730
Niger	0.04	0.24	0.20	1788.24	1595	608
Ogun	1.22	1.88	0.28	53.25	-140	590
Ondo	1.60	0.64	-0.58	244.63	51	3574
Oyo	4.57	1.22	-3.35	-21.51	-215	-895
Plateau	1.29	1.86	0.57	323.55	130	3792
Rivers	4.73	6.33	1.60	292.73	100	12605
Sokoto	2.30	1.07	-1.23	36.40	-157	763

Gesamtzahl der Beschäftigten 1978: 267 140

Quelle: Oyeibanji (1982)

Lagos ist mit Abstand der bevorzugte Industrie-Standort, zumal - wegen des Hafens - für importabhängige Industrien wie die Automobilindustrie. Es bietet die meisten Agglomerationsvorteile, darunter auch die in Nigeria wichtige Nähe zu den Ministerien.

In Kaduna, mit einem relativ großen Anteil an Industriebeschäftigten, werden hauptsächlich agrarische Rohstoffe aus der Region verarbeitet. Im Hinblick auf die langen und unsicheren Transportwege für die ckd-Sätze von Lagos aus ist dieser Standort ungünstig für die Pkw-Herstellung.

Enugu, die Hauptstadt des Bundesstaates Anambra, gehört zu

dem vergleichsweise florierenden Städtensystem im Einzugsbereich von Port Harcourt im Südosten. Für die Industrieansiedlung bietet es relativ günstige Voraussetzungen.

Bauchi dagegen liegt in den am dünnsten besiedelten Gebieten des Middle Belt und hat lediglich als Hauptstadt eines neugegründeten Staates eine gewisse Bedeutung erlangt. Neben Steyrn gibt es keinerlei Industrie; nachteilig wirkt auch das Fehlen einer Flugverbindung nach Bauchi.

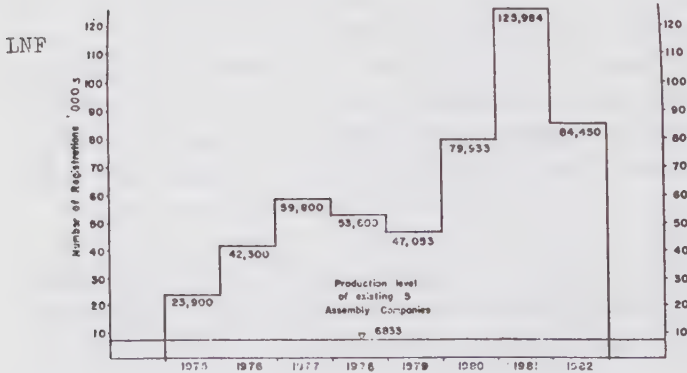
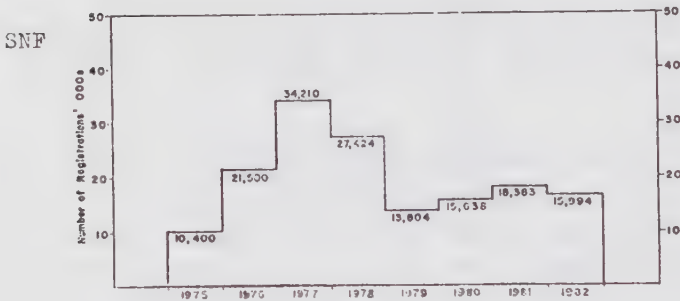
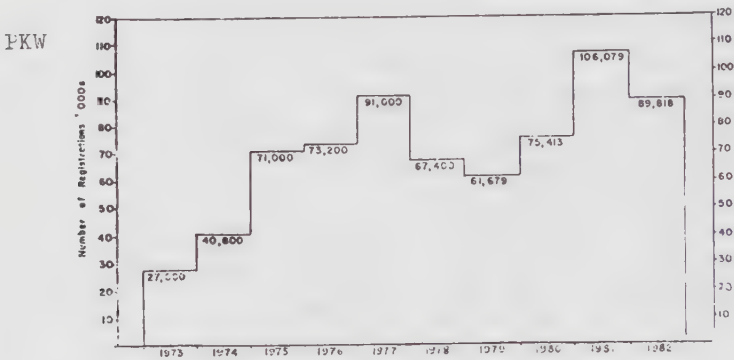
b) Der nigerianische Kraftfahrzeugmarkt und die Stellung und Bedeutung der einzelnen Betriebe

Anteile von über 90 bzw. 80% am Gesamtverkehrsaufkommen weisen auf die außerordentliche Bedeutung von Autos und Lastwagen für den Individualverkehr und den Gütertransport in Nigeria hin.

Dies ist auch an den ständig steigenden Zulassungszahlen von PKW und NFZ in Nigeria erkennbar, die allerdings eine starke Konjunkturreagibilität zeigen. In den Graphiken von Tab. C 12 spiegeln sich die Boomperiode 1974-77, der Einschnitt durch den ersten Rückgang der Öleinnahmen 1978 und die 'austerity'-Programme des Jahres 1982 deutlich wider. Insbesondere der Absatz von schweren Nutzfahrzeugen (SNF) ist stark abhängig von der jeweiligen konjunkturellen Lage mit ihren Auswirkungen auf die Abnehmer in der Bauwirtschaft und im Transportsektor. Die wichtige Rolle der Nutzfahrzeuge in der nigerianischen Wirtschaft dokumentiert deren Überwiegen am Gesamtfahrzeugbestand: 1980 standen 304 00 PKWs 350 000 NFZ gegenüber.

Mit Ausnahme für leichte Nutzfahrzeuge reichen die in Nigeria installierten Kapazitäten der Automobilindustrie völlig aus, die inländische Nachfrage zu befriedigen:

Tabelle C 12 : Die Zulassungszahlen von Kraftfahrzeugen in Nigeria



Quelle: Federal Ministry of Industries, Lagos

Gesamtproduktionskapazität pro Jahr

Personenwagen.	102 828
Schwere Nutzfahrzeuge	31 032

Die Zulassungszahlen in den letzten Jahren veranschaulichen die schlechte wirtschaftliche Lage der KFZ-Produzenten, deren Kapazitäten notorisch unausgelastet sind. Dabei sind in den Zahlen auch importierte KFZ enthalten, die trotz ursprünglicher Zusagen der Regierung, zum Schutz der inländischen Industrie Importe anderer Marken völlig zu unterbinden, weiterhin ins Land gelangten. Teilweise wurden Importe offiziell zugelassen, teilweise jedoch auch durch die Ausnutzung von Gesetzeslücken und mit Tricks erreicht: so importierten etwa Japaner Tausende von 'panel vans' (cbu) zu günstigen Zollltarifen, die im Land mit geringem Aufwand durch das Einsetzen von Fenstern an den dafür vorbereiteten Stellen und den Einbau von Sitzplätzen in Personenwagen umgewandelt wurden, deren Import verboten war.

Wegen der bestehenden Überkapazitäten herrscht auf dem nigerianischen KFZ-Markt, vor allem bei schweren Nutzfahrzeugen, ein harter Wettbewerb um Marktanteile. Exporte von KFZ, die einen Beitrag zur Kapazitätsauslastung leisten könnten, sind zwar in den Verträgen der Investoren mit der Regierung prinzipiell vorgesehen, bisher gab es jedoch keine von offizieller Seite genehmigten Exporte, sondern allenfalls illegale Verkäufe.¹⁾

1) Auch umgekehrt werden oft Automodelle ins Land geschmuggelt, deren Import verboten ist, wie etwa die der Luxusklasse. So gab es beispielsweise im Sommer 1983 etliche Mercedes 190 im Norden Nigerias, die nur illegal ins Land gekommen sein konnten.

Tabelle C 13 : Produktionszahlen der Automobilindustrie

	PKW		LKW	
	PAN	VWoN	Anammco	SteyrN
Produktions- beginn	3/1975	3/1975	7/1980	7/1979
1975	2 529	5 820		
1976	15 319	16 244		
1977	23 550	23 081		
1978	24 783	23 487		
1979	35 000	19 645		360
1980	48 324	18 505	800	1 800 L x) 1 400 T
1981	59 490	28 737	4 900	2 000 L 1 500 T
1982	55 920	15 633	3 800	1 800 L 1 400 T
Kapazität	61 248	41 580	7 500	5 000

Quelle: Federal Ministry of Industries, Lagos

x) L: LKWs, T: landwirtschaftliche Traktoren

Die Situation der einzelnen Unternehmen bezüglich der Kapazitätsauslastung gibt Tab. C 13 wieder. Da die Absatzzahlen stark schwanken und kaum vorhersehbar sind, ist es fast unmöglich, die Produktion der Nachfrage anzupassen, so daß häufig viele Fahrzeuge unverkauft auf dem Werksgelände stehen.

Bei den Personenwagen ist Peugeot klar führend auf dem Markt. Dafür lassen sich verschiedene Gründe anführen: Zunächst ist Peugeot bereits seit 1947 mit Exporten in Nigeria vertreten gewesen und hat sich bei den Abnehmern großes Vertrauen in das Produkt erworben. Die langjährige Erfahrung bot

genügend Gelegenheit, die Produktpolitik an den nigerianischen Markt und die Wagen an die spezifischen Verhältnisse im Land anzupassen. Darüberhinaus gehören die von PAN hergestellten Modelle der Oberklasse (ca. 40%) und der Mittelklasse (ca. 60%) an, letztere ist in Nigeria mit gut 55% Marktanteil am stärksten vertreten. Dies ist auf die Bedeutung des Autos als Prestigeobjekt zurückzuführen. In diesen Klassenbereichen hat Peugeot sogar Marktanteile von 80-90%, und für PAN stellt sich der Markt als reiner Verkäufermarkt dar.

Tabelle C 14 : Verkaufszahlen auf dem PKW-Markt

Marke	1979		1980		1981		1982	
	Verk.	%	Verk.	%	Verk.	%	Verk.	%
PAN	34931	56,6	51140	67,8	66156	62,4	61653	68,7
VWoN	19143	31,0	20861	27,7	24475	23,1	17880	19,9
andere (Imp.)	7605	12,4	3412	4,5	15448	14,5	10285	11,4
Total	61679	100,0	75413	100,0	106079	100,0	89818	100,0

Quelle: VWoN

(Über den Produktionszahlen liegende Verkaufszahlen sind außer auf Haldenabbau auf cbu Importe zurückzuführen.)

VWoN dagegen liegt mit seinem Hauptprodukt, dem Käfer, in der unteren Klasse, die insgesamt knapp 30% des Gesamtmarktes ausmacht. Von 1981 auf 1982 gingen die Absatzzahlen um mehr als ein Drittel zurück. Der zur Oberklasse gehörende Audi ließ sich wegen seines hohen Preises, der weit über denen der

Spitzenmodelle von Peugeot liegt, nur schwer verkaufen; seine Produktion wurde inzwischen eingestellt. Außerdem hatte VWoN in den ersten Jahren wegen der Klimaverhältnisse große Probleme mit dem Rosten der Wagen, was dem Ruf nachhaltig schadete.

Insgesamt überwiegen jedoch bei VWoN Schwierigkeiten auf der Produktionsseite die auf der Absatzseite. Das größte Problem, von dem die PKW-Hersteller, ebenso wie die gesamte Wirtschaft Nigerias, betroffen sind, ist zur Zeit der gravierende Devisenmangel des Landes, der die Bezahlung von ckd-Importen unmöglich macht und damit die Produktion zeitweise zum Erliegen bringt.¹⁾

Ähnlich stellt sich die Situation auf dem NFZ-Markt dar, wobei hier jedoch auch die Absatzseite Probleme aufwirft. Die hohen Preise der schweren Nutzfahrzeuge, die zwischen 25 000 und 65 000 N liegen, sind für die Käufer Investitionskosten für ein Wirtschaftsgut, die durch dessen Einsatz wieder erwirtschaftet werden müssen. Hierbei spielt die Konjunkturlage eine große Rolle. In der augenblicklichen Rezessionsphase in Nigeria ist daher der Absatz von SNF stark zurückgegangen. Die leeren Staatskassen machen sich hier besonders bemerkbar, da der Staat ein wichtiger Kunde der NFZ-Produzenten ist.

Besonders betroffen davon ist der Hersteller landwirtschaftlicher Traktoren, Steyr Nigeria, (außer SteyrN produziert auch

1) So lag etwa im Herbst 1983 ein mit aus Brasilien kommenden ckd-Sätzen für VWoN beladenes Schiff wochenlang vor dem Hafen von Lagos (von Piraten bedroht). Da die Ladung nicht bezahlt werden konnte, wurde sie nicht gelöscht, während gleichzeitig der Montagebetrieb bei VWoN wegen Materialmangels stillstand. Peugeot befand sich lange Zeit in einer günstigeren Lage, da französische Rückversicherungsanstalten bis zu einem gewissen Zeitpunkt Garantien für die ausstehenden Zahlungen übernahmen, und somit die ckd-Lieferungen fortgesetzt werden konnten.

Tabelle C 15 : Verkaufszahlen auf dem Markt für schwere Nutzfahrzeuge

Marke	1978		1979		1980		1981		1982	
	Verk.	%	Verk.	%	Verk.	%	Verk.	%	Verk.	%
FMI	5072	18,5	3803	27,6	3820	24,4	5470	29,8	3435	21,4
LN	1605	5,8	960	7,0	1518	9,7	1594	8,7	3280	20,5
MTM	3018	11,0	1646	11,9	2420	15,5	2526	13,8	2070	12,9
SteyrN	704	2,6	334	2,4	774	5,0	1315	7,1	906	5,7
Anammco	5957	21,7	2877	20,8	2522	16,1	4824	26,3	4486	28,1
andere (Imp.)	11098	40,4	4184	30,3	4584	29,3	2654	14,5	1817	11,4
Total	27454	100,0	13804	100,0	15638	100,0	18383	100,0	15994	100,0

Quelle: Anammco

Tabelle C 16 : Verkaufszahlen auf dem Markt für Traktoren

Marke	1980		1981		1982	
	Verk.	%	Verk.	%	Verk.	%
SteyrN	900	26,5	1 830	33,3	450	25,0
NTM	950	27,9	1 600	29,1	320	17,8
andere (Imp.)	1 550	45,6	2 070	37,6	1 030	57,2
Total	3 400	100,0	5 500	100,0	1 800	100,0

Quelle: SteyrN

NTM Traktoren), da ausschließlich staatliche Stellen - etwa landwirtschaftliche Genossenschaften - Traktoren kaufen, für einzelne Landwirte liegen sie weit außerhalb der Möglichkeiten.

Doch auch abgesehen hiervon ist die finanzielle Situation von SteyrN wesentlich schlechter als die von Anammco, da auch bei den LKWs der Staat Hauptabnehmer von SteyrN ist und bereits ausgelieferte Fahrzeuge oft nur sehr schleppend oder gar nicht bezahlt werden. Anammco dagegen hat vornehmlich die Privatwirtschaft als Kunden und liefert die Fahrzeuge erst nach vollständiger Bezahlung aus.

Problematisch für wirtschaftliches Management der Unternehmen ist die Festlegung der KFZ-Preise seitens der nigerianischen Regierung.¹⁾ Die von der Inflation in Nigeria - eine Mischung aus demand-pull und cost-push Inflation - verursachten, oft erheblichen Kostensteigerungen in der Produktion können nicht in entsprechend erhöhten Verkaufspreisen weitergegeben werden, was die Gewinne sehr drückt oder sogar zu Verlusten führt.

Diese Belastung verschärft zweifellos eine wegen Unterauslastung der Kapazitäten schwierige betriebliche Situation. Die finanzielle Lage von VWoN macht dies deutlich: seit der Betriebsaufnahme 1975 bis 1981 konnten nur in zwei Jahren Gewinne ausgewiesen werden.

PAN dagegen, mit einer wesentlich höheren Kapazitätsauslastung, mußte im gleichen Zeitraum nur einmal Verluste hinnehmen.

SteyrN konnte, nach Verlusten im ersten vollen Produktionsjahr, 1981 bescheidene Gewinne erzielen, während Anammco, ebenfalls nach anfänglichen Verlusten, 1981 gute Rentabilität erreichte.

1) Die Preise werden von der Price Intelligence Agency, die dem Federal Ministry of Commerce angeschlossen ist, festgelegt.

Die Automobilindustrie gehört zu den wichtigen Wirtschaftszweigen, an denen die nigerianische Bundesregierung selbst Kapitalanteile besitzt. Sie ist mit jeweils 35% an den Firmen PAN, VWoN, SteyrN und Anammco beteiligt, 40% halten die europäischen Muttergesellschaften und die restlichen 25% sind im Besitz von Bundesstaaten, KFZ-Händlern und anderen nigerianischen Privatleuten. VWoN bildet eine Ausnahme bei den letztgenannten 25%, da 11% einer deutschen Industriebeteiligungsgesellschaft gehören.

Das Grundkapital ist bei allen Firmen sehr niedrig:

Tabelle C 17 : Entwicklung des Grundkapitals von 1975-81
(in 1000 N)

	1975	1979	1981
VWoN	3 000		16 862
PAN	2 000		14 500
Anammco		20 000	24 000
SteyrN		14 006	15 820

Quelle: VWoN, PAN, Anammco, SteyrN

Die Absicht der Investoren, das Risiko, das bei Investitionen in Nigeria relativ hoch eingeschätzt wird, zu minimieren, kommt darin zum Ausdruck.

Die nigerianische Regierung hat mit den KFZ-Produzenten als 'technical partners' Verträge abgeschlossen, nach denen diese dazu verpflichtet sind, sämtliches ihnen zur Verfügung stehendes know how an Nigeria weiterzugeben, wofür vom Staat eine einmalige Summe für den Technologietransfer bezahlt wurde. Innerhalb der Unternehmen soll die Zahl der vornehmlich im

Management tätigen 'expatriates', der Ausländer, nach und nach abgebaut werden und auch die Leitung der Betriebe in die Hand von Nigerianern übergeben werden.

Eine weitere wichtige Auflage der Regierung für die Montagewerke ist ein kontinuierliches Ansteigen des 'local content' in der Produktion, d.h. inländische Produkte sollen zunehmend bei der Herstellung verwendet werden. Auf diese Weise soll die Integration und die Verflechtung der Automobilindustrie mit der inländischen Wirtschaft gewährleistet werden.

D WIRKUNGSANALYSE

I Die Bedeutung der Raumstruktur Nigerias für die Direktinvestitionen der Automobilindustrie

Die Ansiedlung in Nigeria konfrontiert die Automobilindustrie zunächst mit in Entwicklungsländern typischen Problemen, die nicht nur speziell aus den Verhältnissen gerade dieses Landes resultieren.

Die Charakteristika der Kraftfahrzeugproduktion - die immense Zahl der verwendeten Einzelteile, der Ausdifferenzierung und Standardisierung, die Qualitätsanforderungen, die Automatisierung des Produktionsprozesses und die Produktion großer Stückzahlen - stellen die Hersteller vor schwierige Aufgaben hinsichtlich ihrer Vereinbarkeit mit den besonderen Gegebenheiten in Entwicklungsländern. Die wichtigsten von ihnen sind die Anpassung des Produkts an die jeweiligen Ansprüche und Umweltbedingungen, gegebenenfalls eine Umstellung der Produktionstechnik, der Aufbau einer inländischen Zulieferindustrie sowie die Ausbildung von qualifizierten Fachleuten.¹⁾

Diese generell entstehenden neuen Aufgabenbereiche werden wiederum durch die spezifischen Bedingungen in den einzelnen Ländern geprägt.

Der Grund weshalb trotz der damit verbundenen Probleme und im Gegensatz zu den eigentlich vorherrschenden Tendenzen zur Produktionskonzentration innerhalb der Automobilkonzerne insbesondere seit den 50er Jahren die weltweite Auslagerung von Montage- und Produktionswerken in Entwicklungsländer stattgefunden hat, ist in den beiden zur Wahl stehenden Alternativen für die Kraftfahrzeughersteller zu sehen, nämlich entweder Produktion im Land oder Marktverlust.²⁾ Eben dies galt auch für Nigeria.

1) Vgl. auch Baranson (1968), S. 19 ff.

2) Eine Diskussion der Vor- und Nachteile einer Standortspaltung soll hier nicht erfolgen.
Zum allgemeinen internationalen Ausbreitungstrend multinationaler Konzerne siehe Michalet (1976)

1. Nigeria als Standort

a) Institutionelle Rahmenbedingungen

Obwohl die von der nigerianischen Regierung im Zuge der Industrialisierungspolitik geschaffenen 'incentives' für Investoren ¹⁾ selbstverständlich auch für die Kraftfahrzeugindustrie gelten, werden deren positive Auswirkungen durch die äußerst geringe Zuverlässigkeit ihrer Anwendung bzw. Durchführung seitens der Behörden stark gemindert:

Der zugesicherte Schutz vor konkurrierenden Importen für die inländischen Automobilproduzenten, sei es durch entsprechende Zollpolitik, sei es durch totale Importverbote, wurde nicht in der erwarteten Weise gewährt. So hatten etwa die Firmen NTM und SteyrN zeitweise damit zu kämpfen, daß landwirtschaftliche Traktoren (fbu) sogar völlig zollfrei importiert werden durften, während die für die Montage eingeführten ckd-Sätze mit Zöllen belegt wurden und sich somit die ohnehin wegen der hohen Produktionskosten schwierige Situation weiter erschwerte.

Ebenso ist zwar eine ungehinderte Rückführung von Gewinnen an die ausländischen Muttergesellschaften (ihrer Beteiligung entsprechend) prinzipiell vorgesehen, de facto werden jedoch die dafür nötigen Devisen vom Staat oft nicht freigegeben. ²⁾

Institutionelle Hindernisse für einen reibungslosen Produktionsablauf bedeuten einmal die für alle Importe notwendigen Importlizenzen, deren Ausgabe aber häufig unkoordiniert und

1) Vgl. oben S. 80

2) Letztlich werden die Firmen dadurch dazu gezwungen, 'transfer pricing' einzusetzen, wenn sie Gewinne an die Muttergesellschaften übertragen wollen. Allerdings läßt die nigerianische Regierung von der schweizerischen Société Générale de Surveillance bei sämtlichen Importen preshipment-Kontrollen von Quantität, Qualität und den Preisen durchführen.

mit Zeitverzögerungen erfolgt, und zum anderen die von dem eklatanten Devisenmangel Nigerias in den letzten Jahren verursachte temporäre Zahlungsunfähigkeit der Unternehmen.

Insgesamt ist festzustellen, daß, wie in vielen anderen Entwicklungsländern, auch in Nigeria Investitionen unter dem Aspekt relativ instabiler wirtschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen getätigt werden.¹⁾ Der deshalb aus Gründen der Risikominimierung oft niedrig gehaltene Kapitaleinsatz führt leicht zur Unterkapitalisierung von Unternehmen, wodurch zu der äußeren noch eine firmeninterne Instabilität hinzukommt, was die Bewältigung schwieriger Situationen wiederum erschwert. Diese Sachlage zeigt sich auch bei der Automobilindustrie in Nigeria.²⁾

b) Absatz- und Beschaffungsmärkte

Nigeria als aufnahmefähiger Absatzmarkt war das ausschlaggebende Kriterium für die Vornahme der Direktinvestitionen der Automobilindustrie.

Wurden wegen der schlechten Wirtschaftsentwicklung die Erwartungen der Investoren bisher nicht voll erfüllt - insbesondere im Bereich der schweren Nutzfahrzeuge und der landwirtschaftlichen Traktoren, was, wie bereits dargestellt, mit dem speziellen Abnehmerkreis zu erklären ist - so werden dennoch die zukünftigen Chancen von den Investoren positiv eingeschätzt.

1) Im allgemeinen gehen Investoren bei der Kalkulation von einer Amortisationszeit von maximal 4 Jahren aus, d.h. es soll 'schnelles Geld gemacht' werden. Dies beeinträchtigt natürlich die gesamte Wirtschaftsentwicklung. Mr. C. Enuenwosu, Director of Research, Central Bank of Nigeria, im Gespräch.

2) Vgl. DIYAM Consultants (1983) S. 26

Hierbei spielt der Gedanke an einen künftigen Export in andere afrikanische Länder eine wichtige Rolle. Allerdings, bei der Produktion in Nigeria ist aus dem internationalen Gut 'Kraftfahrzeug' ein nationales Gut geworden insofern, als die dort hergestellten Fahrzeuge so teuer sind, daß sie sich derzeit nur auf diesem abgeschirmten Markt absetzen lassen. Darüberhinaus gilt 'made in Nigeria' bislang nicht als verkaufsförderndes Markenzeichen.¹⁾ Langfristig sind Exporte jedoch erklärtes Ziel der Investoren.

Alle Hersteller rüsten ihre Kraftfahrzeuge den besonderen Anforderungen im Land entsprechend aus. Um den starken Belastungen, sowohl von den schlechten Straßen als auch von häufiger Überlastung²⁾ herrührend, standzuhalten, werden sie stabiler gebaut mit Verstärkung der Achsen und der Aufhängung.

Der tropischen Temperaturen wegen müssen alle Fahrzeuge mit besonders leistungsfähigen Kühlsystemen ausgestattet werden; beispielsweise haben 90% aller Peugeot-Wagen Aircondition. Der Passat hat in Nigeria eine erhöhte Bodenfreiheit und wasserdichte Elektronik, was während der Regenzeiten fast eine Notwendigkeit ist.

SteyrN versieht Lastwagen und Traktoren für die schwierigen Einsatzverhältnisse mit breiteren Reifen als üblich. Anammco montiert nicht die neuesten Modelle von Mercedes, sondern die 'alte Generation', Haubenfahrzeuge, die auch in anderen Entwicklungsländer produziert werden. Sie sind technisch auf

-
- 1) Auch in Nigeria selbst werden generell im Ausland hergestellte Waren wegen der erwarteten besseren Verarbeitung bevorzugt.
 - 2) Vor allem Lastwagen werden für Transporte häufig stark überladen. Minibusse etwa, die in Deutschland mit Sitzplätzen für maximal 10 Personen ausgestattet sind, werden für die Verwendung in Nigeria umgerüstet und mit mehr und schmalen Sitzbänken versehen, bis zu 20 Personen fahren in einem solchen Bus.

dem neuesten Stand, jedoch robuster und weniger kompliziert, und die Fahrer fühlen sich sicherer in ihnen als in den modernen Frontlenkern.

Auch VWON, das Kleinbusse importiert, bezieht seit 1982 wieder ältere Modelle aus Brasilien, nachdem sich die neuesten Typen in Nigeria nicht bewährt hatten. Den meistgekauften Peugeot, das Modell 504 GR, gibt es ebenfalls kaum verändert schon seit 15 Jahren.

Es wird deutlich, daß Nigeria als Absatzmarkt eine Anpassung der Produkte erforderlich macht.¹⁾

Abgesehen vom Verkauf der dort montierten Fahrzeuge und der Möglichkeit zum Import weiterer Modelle ist die Präsenz im Lande für die Mutterhäuser wegen des damit verbundenen Absatzes von Ersatzteilen von Vorteil. Gerade in Entwicklungsländern werden sie in großen Mengen gebraucht, da hier viele Reparaturen durchgeführt werden, bei denen in Industrieländern stattdessen kompakte Austauschteile Verwendung finden. Der Ersatzteilmarkt ist allerdings ein unkontrollierbarer Bereich. Wie für alle anderen Importe sind auch hier Lizenzen notwendig, die nur sehr sparsam ausgegeben werden. Häufig entstehen künstlich geschaffene Engpässe, indem Einzelpersonen ein bestimmtes Teil vollständig aufkaufen und horten, um es dann zu weit überhöhten Preisen wieder abzugeben. Damit wird die Arbeit der offiziellen KFZ-Händler, die fast immer auch Reparaturwerkstätten betreiben, empfindlich gestört. Andererseits gibt es die Konkurrenz von in Taiwan nachgemachten Ersatzteilen sowie durch von nigerianischen Importeuren eingeführten Ersatzteilen, die sie bei europäischen (bzw. brasilianischen) Großhändlern beschaffen.

1) Es handelt sich hierbei um Veränderungen an bestehenden Modellen und nicht um die Entwicklung neuer Modelle, wie dies bei der 'jeepney' - Industrie auf den Philippinen der Fall war. Siehe Khan (1974), S. 229 und Watanabe (1980), S. 10 ff.

Die Automobilindustrie verwendet fast ausschließlich importierte Inputs. Der niedrige industrielle Entwicklungsstand, durch den die Produktionsstruktur Nigerias gekennzeichnet ist, steht einer Belieferung der Automobilindustrie aus dem Inland in größerem Umfang bislang entgegen.

Eine Verflechtung der Automobilindustrie mit der inländischen Wirtschaft, wachsende Eigenversorgung und schließlich die völlige Autonomie der Kraftfahrzeugindustrie ist aber ein wichtiges Ziel der Regierung Nigerias. In den Verträgen werden die beteiligten europäischen Fahrzeughersteller, die 'technical partners', verpflichtet, dafür zu sorgen, daß der 'local content' der Produktion innerhalb bestimmter Zeiträume auf festgelegte Prozentsätze steigt. Sie sollen beim Aufbau einer inländischen Zulieferindustrie behilflich sein und ihre traditionellen Zulieferer zur Ansiedlung in Nigeria bewegen.

Für letztere bietet dies jedoch wenig wirtschaftlichen Anreiz, da die benötigten Stückzahlen zu niedrig sind. So ist z.B. die Fichtel & Sachs AG auf Anregung ihrer beiden größten Kunden Volkswagenwerk AG und Daimler-Benz AG seit 1981 mit einem Montagewerk in Lagos vertreten. Sie beliefern VWoN und PAN mit Kupplungen.¹⁾ Mit SteyrN und Anammco stehen sie noch in Verhandlungen, denn hier machen die geringen Stückzahlen ein preislich akzeptables Angebot fast unmöglich. Aber auch bei den Kupplungen für PKWs liegen die Preise der Inlandsproduktion um mehr als 200% über der Importware. Wegen der Auflagen der Regierung über die Integration von 'local content' müssen solche Nachteile in Kauf genommen werden.

1) Die ebenfalls vorgesehene Herstellung von Stoßdämpfern mußte bisher unterbleiben, da keine Importlizenzen für das notwendige Material zu bekommen waren. Herr Schönnemann, Managing Director, Fichtel & Sachs, im Gespräch.

Der Aufbau einer inländischen Zulieferindustrie ist, abgesehen von den problematischen Stückzahlen,¹⁾ vor allem wegen der hohen Qualitätsanforderungen an die Produkte sehr schwierig.²⁾ Der Industriesektor befindet sich noch in den Anfängen seiner Entwicklung und kann den gestellten Ansprüchen nicht gerecht werden. Außerdem ist die gesamte Industriestruktur bisher zu unausgewogen, die notwendige Grundlage der Stahlindustrie ist noch nicht genügend entwickelt. Aber gerade die Stahlindustrie ist essentiell für die Autoherstellung, da Eisen und Stahl einen gewichtsmäßigen Anteil von ca. 75% an PKWs haben.

Das Ergebnis ist, daß die Automobilindustrie die gesetzten Ziele bezüglich der Größenordnung des 'local content'³⁾ bisher nicht erreichen konnte.⁴⁾ Die Integration von 30% local content waren für PAN und VWoN für 1978 und für Anammco und SteyrN für 1983 als Ziel vorgegeben. Die tatsächliche Lage im Jahr 1983 sieht folgendermaßen aus:

	PAN	VWoN	Anammco	SteyrN
local content	21%	11%	14%	16%

1) So will etwa die Firma NOCACO, die Kabelsätze herstellt, Anammco nicht beliefern, da dort bei einer Tagesproduktion von nur 30 LKWs 15 verschiedene Typen gefertigt werden.

2) Dies gilt insbesondere für die Sicherheitsteile der Fahrzeuge.

3) Die Definition des local content ist umstritten. Die nigerianische Regierung legt seine Berechnung wie folgt fest:

local content =

$$\frac{\text{ex-factory value of manufactured components (Nigeria)}}{\text{ex-factory value of assembled vehicles (Nigeria)}} \times 100$$

Die KFZ-Hersteller dagegen streben eine Einbeziehung des bei der inländischen Montage geschaffenen Mehrwerts an, denn bei dieser Rechenweise liegen die Ergebnismerte selbstverständlich wesentlich höher.

Etwas fragwürdig im Hinblick auf die von der Regierung mit dem Konzept der Steigerung des local content intendierte Stimulierung der inländischen Produktion ist die Klassifizierung von über nigerianische Importeure bezogenen, im Ausland hergestellten Teile als local content.

4) In Taiwan etwa, mit einem weiter entwickelten Industriesektor, produziert Peugeot fast ausschließlich mit lokalen Inputs.

Im Zusammenhang mit der von Nigeria geforderten Erhöhung des lokalen Fertigungsanteils wurden die KFZ-Hersteller überdies dazu verpflichtet, den Zerlegungsgrad der importierten ckd-Sätze so weit wie möglich zu steigern. Zwar wird als Ausgleich hierfür eine Senkung der Zollsätze für die betreffenden Teile gewährt, der für die Unternehmen entstehende Mehraufwand kann dadurch jedoch in der Regel nicht kompensiert werden.

Die Produzenten-Zulieferer-Beziehung stellt sich hier genau umgekehrt dar als in den Industrieländern: während sich dort die Produzenten auf das know how der Zulieferfirmen verlassen und deren Neuentwicklungen in die Produktion übernehmen, müssen sie in Nigeria die Belastung tragen, aktiv und mit Hilfe der Weitergabe ihres eigenen know how am Aufbau einer Zulieferindustrie mitzuwirken.

c) Der Faktor Arbeit

Der Arbeitsmarkt, ein weiterer relevanter Faktor bei Standortentscheidungen, bietet für die Automobilindustrie in Nigeria ebenfalls keine besonders günstigen Voraussetzungen.

Da die KFZ-Produktion nicht zu den arbeitsintensiven Verfahren zählt, spielt die Höhe von Löhnen und Gehältern nur eine geringe Rolle. Trotz der relativ niedrigen Lohnkosten in Nigeria sind die Aufwendungen für Arbeit wegen der erheblichen Personalnebenkosten insgesamt hoch. Zuschüsse für Transport und Wohnung bzw. - je nach Position im Betrieb - die Zurverfügungstellung von Wagen (mit oder ohne Fahrer) und von Wohnungen oder Häusern sowie verschiedene Sozialleistungen sind bei den Automobilherstellern üblich. Insbesondere für die 'expatriates' sind die Aufwendungen beträchtlich.

Die Arbeitsproduktivität wird von den befragten Unternehmen durchschnittlich als etwa halb so hoch wie in Europa eingeschätzt. Die Vergleichbarkeit indes wird eingeschränkt durch die Anpassung der Produktionstechnik an die Verhältnisse im Land. Es werden durchwegs einfachere Verfahren angewandt und wesentlich mehr Arbeitskräfte eingesetzt.

Problematisch im Hinblick auf eine Steigerung der Arbeitseffizienz wirkt sich die allgemein übliche Orientierung der Löhne und Gehälter am staatlichen Gehaltssystem und dessen automatische jährliche Erhöhung aus.¹⁾ Diese Automatik bietet keinen Anreiz zu individuellem Bemühen um gute Leistung und deren Anerkennung durch Einkommensverbesserungen.

Die Verpflichtung zur Ausbildung von Arbeitskräften ist für alle KFZ-Hersteller vertraglich festgelegt und die Betriebe haben daher große Ausbildungsstätten. Die durchschnittliche Qualifikation auf dem nigerianischen Arbeitsmarkt macht eine gründliche innerbetriebliche Ausbildung notwendig.²⁾ Die Kosten hierfür werden teilweise vom Industrial Development Fund mitgetragen, der durch Zahlungen der Industrie in Höhe von 1% der Lohnsumme finanziert wird.

Unstimmigkeiten in den Betrieben erwachsen gelegentlich aus der Forderung der Inländer, die Arbeitsplätze der Ausländer zu übernehmen. Im Zuge der von der Regierung propagierten Nigerianisierung wird der stetige Abbau des Ausländeranteils an der Belegschaft angestrebt. 1983 lag er in den betrachteten Unternehmen bei 1,8 - 2,8%.³⁾ Da expatriates nur gehobene Stellungen einnehmen dürfen, (für die die Qualifikation der Nigerianer noch nicht ausreicht), die natürlich höher dotiert sind, sind derartige Schwierigkeiten vorprogrammiert.

1) Siehe hierzu auch Diejomaoh (1979), S. 185 ff

2) So arbeiten beispielsweise bei PAN inzwischen Aufseher, die vorher keinerlei Schulbildung besaßen.

Die bei Vorstellungen vorgewiesenen Zeugnisse sind oft wertlos, da solche Dokumente käuflich sind.

3) Außer bei SteyrN, wo der Anteil etwa 7% betrug.

2. Die Infrastruktur und die einzelnen Standorte

Brennpunkt des politischen, wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Lebens in Nigeria ist Lagos; hier bestehen auch die besten Verbindungen mit dem Ausland. Da hier alle Fäden zusammenlaufen, das Kommunikationsnetz im Land sehr mangelhaft ist, und persönliche Kontakte in Nigeria eine große Rolle spielen, ist für eine importorientierte Industrie wie die Automobilindustrie jeder andere Standort mit Nachteilen verbunden.

Wichtig ist vor allem die Nähe zu den Regierungsstellen, weil ständig neue zu klärende Probleme Gespräche und Verhandlungen mit den Behörden erforderlich machen, die durch Briefverkehr nicht im entferntesten zu ersetzen wären. (Verlässliche Telefonverbindungen zwischen den verschiedenen Städten existieren nicht.)

Inhalte der Verhandlungen bilden etwa die Gewährung von Importlizenzen, (mit Entscheidungen über 'was' und 'wieviel' an Importen), die nicht einmal generell vergeben werden, sondern deren Erneuerung immer wieder beantragt werden muß; weiterhin die Festlegung von Zollsätzen, die Freigabe von Devisen und unternehmenspolitische Fragen wie die Höhe der Verkaufspreise, die Auswahl von Handelsvertretern sowie die Beschäftigtenzahlen. Es wird deutlich, daß die Handlungsfreiheit der Unternehmen stark eingeschränkt ist durch die staatliche Intervention in den verschiedensten Bereichen. So wurde beispielsweise ein bei SteyrN und Anammco wegen der Unterauslastung der Kapazitäten zur Kostensenkung gebotener Personalabbau 1983 aus politischen Gründen von staatlicher Seite nicht zugelassen.

Zur Gewährleistung der außerordentlich wichtigen direkten Verbindungen zu Vertretern der Bundesregierung unterhalten daher PAN, SteyrN und Anammco Kontaktbüros in Lagos.

a) Kaduna

Das größte Problem für PAN an seinem Standort Kaduna ist die ungünstige Lage bezüglich des Transports der ckd-Sätze von Frankreich aus.

Ursprünglich hatte man eine Luftbrücke zwischen Paris und Kano für die ckd-Sätze eingerichtet, von Kano aus wurden sie per Lastwagen nach Kaduna gebracht. Die Flüge wurden jedoch von der nigerianischen Regierung verboten, nigerianische Transportmittel sollten stärker genutzt werden. Seit April 1980 werden daher die ckd-Sätze von Le Havre aus nach Lagos verschifft und von dort per Bahn nach Kaduna transportiert.¹⁾ Zwar bietet die Bahn den Vorteil größerer Sicherheit gegenüber dem Straßentransport, bei dem häufig Ladungen durch Diebstähle verlorengehen, nachteilig wirkt dagegen, daß sie sehr langsam ist und wesentlich schmaler als in anderen Ländern, was speziell darauf abgestimmte Verpackungsmaße notwendig macht; darüberhinaus ist PAN vom Funktionieren der Verladearbeiten im Hafen abhängig, die keineswegs reibungslos ablaufen.

Insgesamt ergibt sich für PAN durch den geänderten Transportweg eine immense Kostenerhöhung, da aufgrund der außerordentlichen Verlängerung der Transportzeit auf ca. 8 Wochen eine Vorfinanzierung der Lieferungen für ungefähr dreieinhalb Monate - von vormals maximal 4 Wochen - geleistet werden muß. Die aus demselben Grund zur Sicherstellung der laufenden Versorgung der Produktion erforderliche Vergrößerung der Lagerhaltung von einem Vorratsbestand für ehemals 15 Tage auf nunmehr 35 Tage wiegt ebenfalls durch die längere Kapitalbindung als beträchtlicher Kostenfaktor. Nicht zu vernachlässigen ist auch die für den langen Transport erheblich aufwendigere Verpackung.

1) PAN hat heute einen eigenen Anschluß an die Bahnlinie, er wurde auf Veranlassung des Unternehmens gebaut.

Die im Zusammenhang mit dem Transport entstehenden Kosten belaufen sich auf etwa 7 - 8% der Gesamtkosten der ckd-Sätze, die durch die Luftbrücke mögliche kürzere Umschlagsdauer würde mehr als 50% dieser Kosten ersparen.

Der Betrieb der PAN liegt am Stadtrand in einem Industriegebiet, die Straßen dorthin sind in schlechtem Zustand, nicht vollständig geteert und während der Regenzeit oft nur schwer passierbar. Aufgrund der wegen der schlechten Telefonverbindungen auch innerhalb der Stadt auftretenden Kontaktprobleme, und da zunehmende Verkehrsstaus in Kaduna auch den direkten Geschäftsverkehr zwischen der Fabrik und den 'head offices' des Unternehmens im Stadtzentrum mehr und mehr behinderten, wurden diese im Sommer 1983 auf das Gelände des Produktionsbetriebes verlegt.

Telephonische Verbindung zum Kontaktbüro in Lagos besteht nicht, in dringenden Fällen werden Telephonate über das Mutterhaus in Paris als Vermittler geführt, denn ins Ausland sind Gespräche meistens möglich.

Größte Schwierigkeiten bereitet PAN die äußerst schlechte Stromversorgung; wiederholte Ausfälle haben im Lauf der Jahre den Produktionsverlust Tausender von Wagen verursacht. Es liegt auf der Hand, daß verschiedene Produktionsverfahren mit besonders hohem Stromverbrauch hier keine Anwendung finden können, abgesehen von der unzuverlässigen Öffentlichen Stromversorgung würde der Kostenaufwand für die größtenteils selbsterzeugte Elektrizität viel zu hoch sein.¹⁾

Die abgelegene Lage von PAN, gemessen an Nigerias industrieller Konzentration in Lagos, erschwert auch die Belieferung

1) Selbstverständlich hat PAN ebenso wie die anderen KFZ-Hersteller eigene Generatoren aufgestellt. 1982 wurden lediglich 20% des Strombedarfs von der öffentlichen Stromversorgung gedeckt.

mit Inputs von inländischen Unternehmen. Bei manchen Produkten ist die räumliche Nähe der Zulieferer wichtig, da spezielle und sich ändernde Anforderungen häufige Kontakte erfordern. Ein Beispiel hierfür sind die von der Firma NOCACO hergestellten Kabelsätze; da die von PAN gekauften Stückzahlen relativ groß sind und die Firma außer der Automobilindustrie auch die dortige Elektrizitätswirtschaft beliefert, konnte PAN sie dazu bewegen, neben ihrem Sitz in Lagos auch in Kaduna ein Werk zu eröffnen.

Die langen und unsicheren Transportwege (oft verschwinden ganze Lastwagen), vielfach in schlechtem Zustand, (d.h. ungünstig für Zerbrechliches, wie etwa die aus Port Harcourt bezogenen Kühler), bedingen ebenfalls eine gegenüber Frankreich zehnfach höhere Lagerhaltung. Auch für den Hersteller von Kühlern in Port Harcourt, der in diesem Fall nur PAN beliefert, ergibt sich derselbe Zwang zur Lagerhaltung. Solch finanzielle Erschwernisse bilden häufig Hindernisse für die Gründung von Zulieferfirmen in Nigeria. Ihre Ansiedlung in Kaduna war zudem lange Zeit unmöglich, weil kein Terrain dafür ausgewiesen wurde.

Zweifellos handelt es sich bei den zuletzt geschilderten um spezifisch nigerianische Probleme insofern, als sie erst aus der Auflage der Automobilindustrie bezüglich des 'local content' resultieren. Nachdem dies aber bezeichnend für die Situation des Industriezweigs ist und hier Raumüberwindungsschwierigkeiten beträchtliche Auswirkungen zeitigen, wurden sie in die Analyse miteinbezogen.

An den genannten Beispielen ist die außerordentliche Bedeutung, die Agglomerationsvorteile in einem Land wie Nigeria mit seinen großen ökonomischen Entfernungen gewinnen, klar zu erkennen.

Ein weiteres spezielles Standortproblem für PAN, das nicht mit der Infrastruktur zusammenhängt, ist der im trockenen

Klima des Nordens auftretende aggressive Staub, der bereits auf dem Werksgelände zu starker Korrosion der exponierten mechanischen Teile der Wagen führt; hier arbeitet man an entsprechenden Verbesserungen.

Auf dem Arbeitsmarkt¹⁾ in Kaduna macht sich das Süd-Nord-Gefälle des Ausbildungsniveaus deutlich bemerkbar. Für PAN war es sehr schwierig, Arbeitskräfte mit einem erforderlichen Ausbildungsminimum für die gehobeneren Positionen zu finden. So stammt ein Großteil von ihnen aus dem Süden, vor allem die am besten ausgebildeten Ibos besetzen höhere Posten. Da aber der größte Teil der Arbeiterschaft zum im Norden ansässigen Volk der Hausa gehört, entstehen oft Querelen im Betrieb, weil starke Animositäten zwischen den verschiedenen Volksgruppen bestehen.

PAN hatte jahrelang mit teilweise militanten Streiks zu kämpfen, die allerdings auch auf die exponierte Stellung als 'Musterindustriebetrieb' in Nigeria zurückzuführen waren, d.h. auf die hier exemplarisch ausgetragene Positionsbestimmung zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bzw. Gewerkschaften. Seit die Stelle des Personalchefs gezielt mit einem entsprechend qualifizierten Hausa besetzt wurde, konnten die Arbeitskämpfe weitgehend beigelegt werden.

Abwanderungen gerade der qualifizierten Arbeitskräfte während längerer Streikperioden oder vorübergehender Stilllegungen wegen Devisenmangels haben häufig zu empfindlichen Störungen des Produktionsablaufs geführt, eine immer noch bestehende latente Gefahr.

1) Der Arbeitsmarkt bzw. das vorhandene 'human capital' wird hier im weitesten Sinne zur immateriellen Infrastruktur gezählt. Vgl. hierzu Trunzer (1980), S. 19

Ansonsten ist die Fluktuation unter der Arbeiterschaft relativ gering. Dies scheint nicht unbedingt ein Ausdruck von Firmentreue, als vielmehr das Resultat mangelnder Alternativen, da nur wenige andere Industriebetriebe in der näheren Umgebung zu finden sind.

b) Bauchi

Steyr Nigeria hat in Bauchi eindeutig den ungünstigsten Standort. Das kommt auch darin zum Ausdruck, daß dem Unternehmen zur Kompensation für die 'hinterland location' von der Bundesregierung ein langfristiges Darlehen von 7 Mill. Naira, (immerhin die Hälfte des ursprünglichen Grundkapitals), als 'Entwicklungshilfe'¹⁾ zur Verfügung gestellt wurde.

Das Produktionswerk von SteyrN wurde faktisch 'auf der grünen Wiese' etwas außerhalb von Bauchi errichtet. Da die Stadt, die eher wie ein großes Dorf wirkt, keine entsprechenden Wohnmöglichkeiten bot, wurde nahebei für die österreichischen Arbeitnehmer und ihre Familien eine kleine Siedlung, das Steyr Camp, gebaut.²⁾ Auch das Schulproblem für die Kinder mußte in Bauchi mit seinem geringen Ausländeranteil firmenintern gelöst werden.

Wie die anderen KFZ-Hersteller mußte auch SteyrN für die Wasserversorgung eigene Brunnen bauen und für eine kontinuierliche Stromversorgung eigene Generatoren installieren. Weil man bisher keinen Telephonanschluß bekommen hat, hat man eine Funkstation eingerichtet, die auch die Verbindung zum Mutterhaus in Österreich aufrecht erhält.

1) So die Bezeichnung eines Mitglieds des Managements der Steyr-Daimler-Puch AG

2) Für die nigerianischen Arbeitnehmer wurden Häuser in der Stadt angemietet.

Da Bauchi nicht in den nationalen Flugverkehr integriert ist, unterhält man ein kleines Firmenflugzeug, um die für die Geschäftstätigkeit notwendige Beweglichkeit zu garantieren. Das Fehlen eines Flughafens ist symptomatisch für die in jeder Hinsicht geringe Bedeutung der Stadt.

Die Anlieferung der ckd-Sätze führt vom Hafen Lagos aus eine nigerianische Transportgesellschaft durch. (Eine direkte Zugverbindung Lagos - Bauchi besteht nicht.) Für SteyrN entstehen prinzipiell die gleichen Belastungen durch überhöhte Lagerhaltung wie für PAN. Ebenso ergeben sich ähnliche Probleme hinsichtlich des Bezugs im Inland gefertigter Teile, wobei sie in diesem Fall noch größer sind, da SteyrN einmal keine großen Mengen abnehmen kann, und es zum anderen keine anderen Industriebetriebe in der Nähe gibt, die als potentielle weitere Kunden für eventuelle Zulieferer in Frage kommen könnten.

Die Abgelegenheit und das relativ niedrige Niveau wirtschaftlicher Aktivitäten in Bauchi spiegeln sich auch auf dem lokalen Arbeitsmarkt wider. Um genügend Arbeitskräfte zu bekommen, die den an sie gestellten Anforderungen ausbildungsmäßig in etwa entsprechen, mußte SteyrN finanzielle Anreize in Form von überdurchschnittlich hohen Löhnen und Gehältern bieten. Namentlich die Hochqualifizierten, die hier ebenso wie bei PAN vielfach aus dem Süden stammen, waren nur schwer an diesen Ort ohne die Attraktion eines interessanten städtischen Lebens zu bekommen. Dies gilt in gleicher Weise für die expatriates.

Die meisten Arbeiter stammen aus der näheren Umgebung und gehören dem Volk der Hausa an.¹⁾

Das Arbeitsklima ist betont ruhig, Arbeitsniederlegungen sind unterdurchschnittlich selten.

1) Den religiösen Gepflogenheiten der Moslems gemäß wird das Werk freitags um 13.30 h geschlossen, um der Belegschaft den obligatorischen Besuch der Moschee um 14.00 h zu ermöglichen.

c) Enugu

Enugu ist eine Kleinstadt und von einer walddreichen Hügellandschaft umgeben. Bei Anammco ist man mit diesem Standort sehr zufrieden, bei der Abwägung der Vor- und Nachteile gegenüber einer Lokalisierung in Lagos überwiegen erstere.

Als Nachteile in diesem Vergleich wurden auch hier die Kommunikationsprobleme, der häufige Ausfall des öffentlichen Telefon- und Telexnetzes und die Entfernung zu den wichtigen Behörden und Geschäftspartnern in der Hauptstadt angegeben.

Als großer Vorteil hingegen wird das wesentlich ruhigere Leben in Enugu im Gegensatz zur Hektik von Lagos gewertet, mit seiner Bedeutung für eine gute und ruhige Arbeitsatmosphäre und besseres Wohnen. Darüberhinaus sind die klimatischen Verhältnisse wesentlich angenehmer und nicht so belastend wie in Lagos.

Vorziehen würde man allerdings einen Standort näher am Meer, mit besserer Wasserversorgung und mit kürzerer Verbindung zum Hafen von Port Harcourt, von wo aus die benötigten Importe von nigerianischen Transportunternehmen über eine Schnellstraße nach Enugu gebracht werden. Wassermangel ist das größte Problem für Anammco in Enugu.

Die Verpflichtung, einen bestimmten Prozentsatz der ckd-Sätze auf nigerianischen, sehr langsamen Schiffen zu transportieren und die durch die Korruption bedingten häufigen Verzögerungen der Abfertigungszeiten im Hafen (zwischen 3 Tagen und 5 Wochen) in Verbindung mit dem Umstand, daß die relativ kleinen Frachtmengen für Anammco normalerweise ein Schiff nicht auslasten und daher Zuladungen erforderlich sind, so daß kein regelmäßiger Verkehr garantiert ist, führt auch für Anammco zur Notwendigkeit extrem hoher Lagerhaltung und damit zu hoher Kapitalbindung.

Rein verkehrsmäßig sind die Verbindungen zur Zulieferindustrie, die vielfach im Süden Nigerias angesiedelt ist, relativ günstig. Allerdings besteht auch hier das Problem der niedrigen Stückzahlen.

Arbeitskräfte waren in Enugu sehr leicht zu finden, 95% von ihnen sind Ibos. Die ethnische Homogenität der Belegschaft hat den Vorteil eines besonders guten Betriebsklimas, es gab bisher keinerlei Streiks, die Fluktuation ist sehr gering, die Absenzrate ebenfalls niedrig; letztere zeigt eine starke Abhängigkeit von der konjunkturellen Lage.

d) Lagos

Den Agglomerationsvorteilen von Lagos stehen erhebliche negative Agglomerationseffekte gegenüber.

So liegen beispielsweise die Lebenshaltungskosten in Lagos weit über dem Landesdurchschnitt. Dies betrifft vor allem den Wohnungsmarkt, die Mieten übersteigen etwa das Niveau von Enugu um ein Vielfaches. Weil außerdem in Lagos im allgemeinen eine Vorauszahlung der Mieten für 3 - 4 Jahre (in anderen Städten 1 - 2 Jahre) gefordert wird, ist der finanzielle Aufwand für das Wohnen der Mitarbeiter von VWoN beispiellos hoch.

Da die öffentlichen Verkehrsmittel in Lagos völlig überlastet und unzuverlässig sind, VWoN aber ca. 15 km vom Stadtzentrum entfernt liegt, war man gezwungen, einen firmeneigenen Busservice für die Belegschaft einzurichten.

Die Arbeitnehmer bei VWoN sind zu 60% Yorubas, die übrigen 40% stammen aus allen Teilen des Landes. Aufgrund der Konzentration der Industrie in Lagos und der damit leicht möglichen Fluktuation zwischen verschiedenen Firmen verliert VWoN während Streiks und Stilllegungszeiten relativ viele qualifizierte

Arbeitskräfte. Ein weiteres Problem stellten ebenso wie bei PAN verhältnismäßig häufige und manchmal aggressive Streiks dar, deren Hintergründe ebenfalls als ähnlich denen bei PAN einzuordnen sind. Erst die allgemeine Verschlechterung der Wirtschaftslage brachte eine diesbezügliche Verbesserung der Situation.

3. Zusammenfassung

Die vorstehende Darstellung der von den besonderen Gegebenheiten in Nigeria bedingten Folgen für die Situation der Automobilindustrie an den verschiedenen Standorten erfolgte derart ausführlich und detailliert, um die Vielschichtigkeit und die Komplexität der Zusammenhänge zu veranschaulichen. Es zeigt sich ein Zusammenwirken der verschiedensten Faktoren, die wiederum in wechselseitiger Abhängigkeit zueinander stehen. Die institutionellen Rahmenbedingungen, und hier nicht zuletzt die wirtschaftspolitischen Regelungen der nigerianischen Regierung, sind sowohl abhängig vom Entwicklungsstand des Landes als auch dazu bestimmt, diesen zu verändern. Die Raumstruktur als Ausdruck von Entwicklungsstand, Produktionsstruktur, Standortstruktur, Siedlungsstruktur und institutionell-politischen Faktoren wirkt zugleich auf diese sie prägenden Faktoren zurück.

Aus dem niedrigen Entwicklungsstand des Landes und den entsprechenden Produktionsstrukturen erwachsen für die Automobilindustrie Schwierigkeiten in Bezug auf die Erfüllung der von der Regierung erlassenen Auflagen, die ihrerseits auf eine Erhöhung des Entwicklungsstandes und einen Ausbau der Produktionsstruktur abzielen. Die jeweils spezifische Situation der einzelnen Betriebe ergibt sich aus dem Zusammenspiel allgemeiner, 'typisch nigerianischer' Umstände, der regional unterschiedlichen lokalen Standortbedingungen und der charakteristischen Eigenschaften der Unternehmen selbst.

Als wesentliche Merkmale im Hinblick auf den Untersuchungsgegenstand erweisen sich die überragende Bedeutung von Lagos in seiner Stellung als primate city und das Fehlen von Agglomerationsvorteilen an den übrigen Standorten, die Mängel der materiellen Infrastruktur, namentlich des Verkehrs- und Kommunikationsnetzes sowie der Energie- und Wasserversorgung, und die Unzulänglichkeit der immateriellen Infrastruktur.¹⁾

Die Situation auf den örtlichen Arbeitsmärkten spiegelt die jeweils spezifische Kombination dreier Faktoren wider:

- die natürlichen Gegebenheiten, d.h. die regionale Verteilung der verschiedenen ethnischen Gruppen,
- die räumlichen Unterschiede des Ausbildungsstandes und
- die lokalen Siedlungs-, Standort- und Produktionsstrukturen und die jeweilige Stadtgröße.

Deutlich erkennbar sind die unterschiedlichen Bedingungen in den verschiedenen großen Agglomerationen:

Die Kleinstadt Bauchi bietet wegen des Fehlens geeigneter Arbeitskräfte zunächst ungünstige Voraussetzungen bei der Besetzung der Arbeitsplätze.

Die Gegebenheiten in Enugu, mit mittlerer Größe, sind am vorteilhaftesten, da es ein ausreichend großes Arbeitskräftepotential gibt, aber noch nicht die großstädtische Unruhe.

In den Großstädten Kaduna und vor allem Lagos dagegen kommen Agglomerationsnachteile zum Tragen; die durch die Migration in diese Städte verursachte Mischung der ethnischen Gruppen bringt Schwierigkeiten innerhalb der Betriebe mit sich, insgesamt bewirken die großstädtischen Verhältnisse ein unruhiges Arbeitsklima.

Angeichts der geschilderten Schwierigkeiten, mit denen die Betriebe in Nigeria konfrontiert sind, scheint das Land als

1) Zur immateriellen Infrastruktur werden hier die auch unter den Begriffen institutionelle und personelle Infrastruktur bekannten Bereiche gezählt.

als Standort für die Automobilindustrie ungünstig zu sein. Als Maßstab kann hier jedoch nicht ein kurzfristiges Gewinnmaximierungsziel gelten, sondern die Gründe für die Standortwahl sind in langfristigen Unternehmensstrategien und im harten Wettbewerb auf dem oligopolitischen Kraftfahrzeugmarkt zu suchen. Die internationale Stellung sowie das gesamte Produktprogramm der europäischen Muttergesellschaften spielen dabei eine wichtige Rolle.

II Auswirkungen der Automobilindustrie auf die Raumstruktur

1. Kapazitäts- und Einkommenseffekte

Der Einfluß der Direktinvestitionen der Automobilindustrie auf die Raumstruktur Nigerias ist zwei Komponenten ursächlich zuzuschreiben:

einerseits den direkten Folgen der Investition an sich, andererseits den weitergehenden Konsequenzen der unternehmerischen Aktivitäten.

Bei ersteren handelt es sich um die unmittelbaren Auswirkungen, die die Ansiedlung der Betriebe an einem Standort für diesen jeweils mit sich bringt, konkret: die lokalen Kapazitäts- und Einkommenseffekte der Investitionen.

Welche Bedeutung den Investitionen der Automobilindustrie an den einzelnen Standorten zuzumessen ist, läßt sich an dem Anteil der in der KFZ-Industrie Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigungszahl in der verarbeitenden Industrie erkennen:¹⁾

1) Statistische Daten über die Gesamtbeschäftigung an den einzelnen Standorten (über den Industriesektor hinaus), waren in Nigeria nicht zu erhalten. Deshalb wird ersatzweise die hier dargestellte Relation verwendet.

Tabelle D 1 : Beschäftigung in der Automobilindustrie und in der verarbeitenden Industrie insgesamt¹⁾

Standort/ Firma	Verarbeitende Industrie	Automobil- industrie	Anteil in %
Kaduna/PAN	14 230	4 334	30,5
Bauchi/SteyrN	30	595	< 1983,3 >
Enugu/Anammco	3 140	1 200	< 38,2 >
Lagos/VWoN	124 220	2 766	2,2

Quelle: Berechnungen nach Angaben des Federal Office of Statistics und der Automobilhersteller

Das außerordentliche Gewicht der Investitionen, außer in Lagos, ist evident; die an den einzelnen Standorten von der Industrieansiedlung hervorgerufenen Veränderungen der Produktionsstruktur sind erheblich.

Im Gegensatz zum örtlich gebundenen Kapazitätseffekt hat der Einkommenseffekt räumlich diffundierende Wirkung. Seine Ausbreitung hängt ab von der räumlichen Streuung der anfänglich beim Bau der Betriebe und weiterhin bei der laufenden Produktion entstehenden Einkommen.

Für die Bauarbeiten - ausnahmslos von europäischen Baufirmen ausgeführt - wurden die meisten Arbeitskräfte vor Ort angeworben und nicht etwa Bauarbeitergruppen aus anderen Teilen Nigerias eingesetzt, so daß auch der nicht für den täglichen Bedarf verbrauchte Teil des Einkommens weitgehend in der

1) Die Zahlen für die verarbeitende Industrie gelten für das Jahr 1978, die für die Automobilindustrie für 1983. Trotz dieser Inkongruenz ist die Gegenüberstellung gehaltvoll, da die Beschäftigtenzahlen in der Automobilindustrie über die Jahre in etwa gleich geblieben sind. Es ist jedoch zu beachten, daß im Falle von Steyr und Anammco, die erst nach 1978 die Produktion aufnahmen, die Beschäftigtenzahlen zu addieren sind.

näheren Umgebung verblieb. Ebenso bleibt auch das Einkommen der in den Betrieben Beschäftigten relativ stark lokal konzentriert, da sie im allgemeinen nicht weit vom Arbeitsplatz entfernt wohnen. Verfolgt man den Weiterfluß der Einkommensströme über die Ausgaben, beispielsweise für Nahrungsmittel, so ist festzustellen, daß auch hier keine breite räumliche Streuung stattfindet, da die ungenügende ländliche Infrastruktur sie behindert. Es ist vorwiegend die unmittelbare Umgebung, die die Städte mit Agrarprodukten versorgt.

Transferzahlungen der Arbeitnehmer an Familienangehörige in den Heimatorten führen jedoch zu Ausbreitungseffekten. In einer Studie über Industriebeschäftigte in Kano, Kaduna und Lagos Mitte der 70er Jahre stellte Schätzl¹⁾ fest, daß sie durchschnittlich 10 - 15% ihres Einkommens nach Hause sandten. Im Falle des Staates Imo waren die von Lagos dorthin gehenden Gelder sogar höher als die gesamte Lohn- und Gehaltssumme der dort ansässigen Industrie.²⁾ Die Transferzahlungen haben also eine wichtige Funktion für eine tendenzielle inter- und intraregionale Angleichung des Lebensstandards. Bei der Automobilindustrie ist davon auszugehen, daß Transfers hauptsächlich in die nahe Umgebung bzw. die angrenzenden Staaten geleistet werden, den Herkunftsgebieten der meisten Beschäftigten.

2. Wirtschaftliche Verflechtung

Das eigentliche, langfristige, über die Ansiedlung der Automobilindustrie angestrebte Ziel der nigerianischen Regierung ist eine hiervon angeregte umfassende Veränderung der Produktionsstrukturen des Landes in Richtung Industrialisierung. Es

1) Vgl. Schätzl (1978), S. 435 f. Siehe hierzu auch Meyen (1977)

2) Für die Beurteilung dieser Aussage ist natürlich die Größe des Industriesektors in Imo State von Bedeutung.

geht hier also in erster Linie um die Komplementäreffekte¹⁾ der Investitionen bzw. um die Bildung von 'backward' und 'forward linkages'.

Für die Automobilindustrie ist eine geringe vertikale Integration der Produktion typisch, der Fremdbezug liegt in Industrieländern üblicherweise bei gut 60% der Selbstkosten der Fahrzeuge, in Ländern wie Brasilien und Mexico bei ca. 40%.²⁾ In Grunde erscheint dieser Industriezweig daher prädestiniert für eine interindustrielle Verflechtung.³⁾

Die bei der Etablierung einer inländischen Zulieferindustrie bzw. einer Vergrößerung des local content in der Kraftfahrzeugherstellung entstehenden grundsätzlichen Probleme wurden bereits ausführlich erörtert.⁴⁾ Ein weiterer, noch nicht erwähnter Aspekt in diesem Zusammenhang ist die inkonsistente wirtschaftspolitische Handhabung dieses Bereichs seitens der Regierung. So wird der Aufbau der Zulieferindustrie nicht wie die Automobilindustrie selbst durch staatliche Regelungen, etwa die Gewährung des 'Pionierstatus' mit den entsprechenden Steuervergünstigungen oder Zollschutz, besonders gefördert.

Hinzu kommen die Unzulänglichkeiten der Behörden. Ein konkretes Beispiel: In einem Fall konnte PAN wegen fehlender Batterien keine Wagen mehr ausliefern. Von den drei Batterielieferanten konnte der eine nicht liefern, weil er keine Importlizenzen für ein in der Produktion benötigtes Plastikteil bekam, und einem anderen, der zwar Lizenzen hatte, wurde die Bestätigung der für Importe erforderlichen Akkreditive verweigert, beides Folgen behördlichen Schlendrians. Der dritte hatte

1) Vgl. Schmidt (1966), S. 129

2) Vgl. Baranson (1971), S. 18 und Raisch (1973), S. 30 ff.

3) In der Literatur gilt die Automobilindustrie als das typische Beispiel für die Bildung von backward linkages. Vgl. Müller (1982), S. 142

4) Siehe oben, S. 134 ff.

gerade seinen ganzen Bestand an den Ersatzteilmarkt verkauft, auf dem sich höhere Preise erzielen lassen.

Die weitaus größten Erfolge bezüglich der Integration von local content hat bisher PAN erzielt.¹⁾ Als Gründe hierfür lassen sich die Vorteile der großen Stückzahlen und die um einige Jahre frühere Aufnahme der Produktion im Vergleich zu den LKW-Herstellern als objektive Vorteile anführen, nicht zuletzt jedoch auch das intensive Bemühen des Unternehmens.

1983 bezog PAN Teile von 37 Firmen in Nigeria; einige dieser Firmen sind rein nigerianisch, andere, ebenso wie die Automobilindustrie, joint ventures. Neun von ihnen produzierten ausschließlich für PAN, vier weitere belieferten je einen anderen KFZ-Hersteller mit, und bei weiteren elf ist PAN unter anderen der einzige Kunde aus der Automobilbranche.

Die Standorte und die jeweilige Anzahl der inländischen Zulieferer von PAN zeigt Karte D 1, es sind im einzelnen:

Lagos	17	Zaria	1
Kaduna	5	Remo (Ogun State)	1
Ibadan	3	Otta (Ogun State)	1
Port Harcourt	3	Benin City (Bendel State)	1
Kano	2	Agbor-Bojiboji (Bendel State)	1
Jos	2		

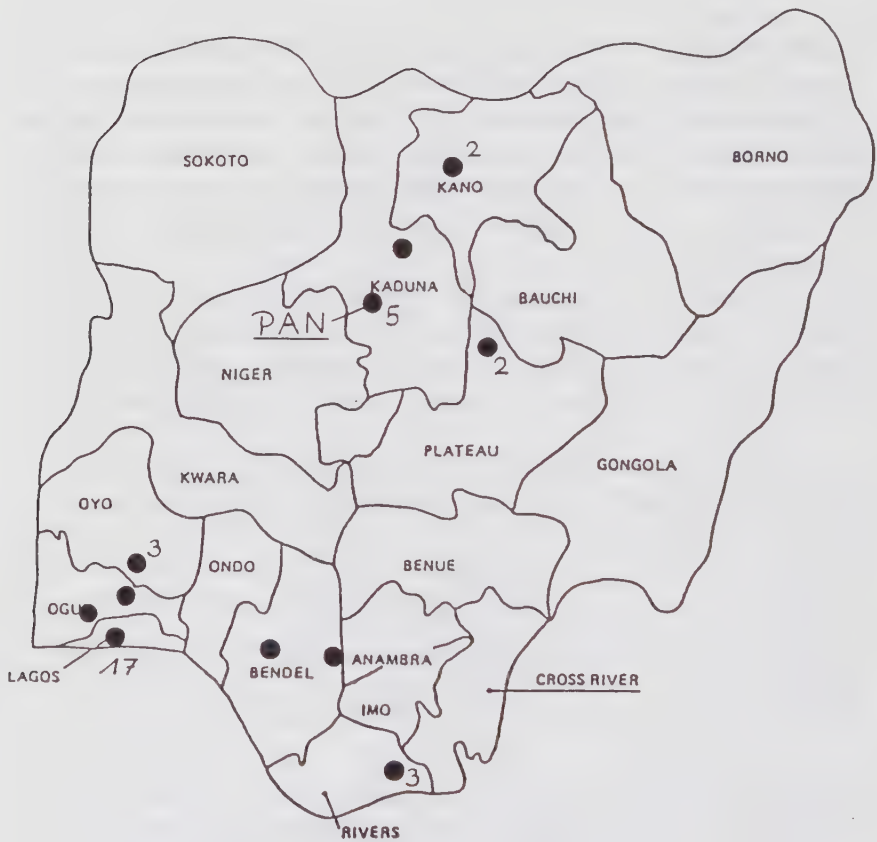
Im Gegensatz zu der relativ breiten Streuung der Zulieferer von PAN sind 32 der insgesamt 34 Lieferanten von VWoN in Lagos angesiedelt, einer in Calabar und einer in Ibadan.

Hier werden die Auswirkungen der unterschiedlichen Standortbedingungen für die PKW-Hersteller deutlich.

Das Zentrum industrieller Agglomeration Lagos, mit einem hohen Anteil importabhängiger, technischer Industrien, bietet

1) Vgl. oben, S. 135

Karte D 1 : Die Standorte der inländischen Zulieferer von
PAN



Quelle: Zusammenstellung nach Angaben von PAN

vergleichsweise viele Möglichkeiten zur Aufnahme intraurbaner Lieferbeziehungen. Die Agglomerationsvorteile wirken selbstverstärkend und führen tendenziell zu weiterer wirtschaftlicher Konzentration bzw. zu wachsender Divergenz zwischen Lagos und dem Rest des Landes, indem eine Ausbreitung der Wirtschaftsaktivität via Verflechtung mit Unternehmen in anderen Landesteilen unterbleibt.

Kaduna dagegen, wo die industrielle Verarbeitung agrarischer Produkte vorherrscht, bietet keine ähnlichen Möglichkeiten. Das Fehlen entsprechender Agglomerationsvorteile führt zwangsläufig zur Entstehung interurbaner Verflechtung und somit zur räumlichen Streuung der hiervon ausgehenden Impulse. Daß hier wiederum Lagos einen großen Teil auf sich vereint, liegt in der Natur der Sache.

Zwischen den Einkäufen von PAN und VWoN bestehen erhebliche strukturelle Unterschiede: während es sich bei VWoN bei 19 von 34 um den Kauf von Prozeßmaterialien, d.h. Farben, Fette, Klebstoffe etc. handelt, beträgt der entsprechende Anteil bei PAN nur 7 von 37. Die übrigen Zukäufe sind Bauteile, aus denen die Fahrzeuge zusammengesetzt werden. Diese Sachlage muß ebenfalls als einer der Gründe für die unterschiedliche räumliche Ausprägung der Lieferbeziehungen berücksichtigt werden. Es ist anzunehmen, daß VWoN, würde es strukturell gleichartige Zukäufe tätigen, in Anbetracht der Gegebenheiten in Nigeria, faktisch ohne jede Auswahlmöglichkeit, die gleichen Bezugsquellen in Anspruch nehmen würde wie PAN. Allerdings zeigt das bestehende Bezugsnetz von PAN deutlich die Einflußnahme des Unternehmens, das einige Lieferanten zur Niederlassung in der Umgebung anregte, wie etwa zwei Firmen in Kano und zwei in Kaduna, die nur PAN beliefern.

Ein wichtiger Aspekt bei der Analyse der von der Automobilindustrie ausgehenden Wirkungen ist der bei den einzelnen Lieferfirmen entstehende Mehrwert. Denn es kann nicht von einer nennenswerten Veränderung von Produktions- und Standortstruk-

turen ausgegangen werden, wenn sich die Aktivität neuangesiedelter Lieferanten lediglich auf Import und Weiterverkauf beschränkt, was bei einigen von ihnen der Fall ist. Der in den verschiedenen Firmen erarbeitete Mehrwert liegt zwischen 0 und 90%, bei manchen Betrieben ergeben sich auch intern für verschiedene Produkte sehr unterschiedliche Werte. Die 26 Lieferanten von PAN, für die die Werte im Rahmen der Untersuchungen ermittelt werden konnten, erzielten folgenden Mehrwert:

4	0%
5	0 - 50%
4	0 - 90%
13	50 - 90%

In den meisten dieser Betriebe werden also durchaus beachtliche Produktionsleistungen erbracht; teilweise gehen von ihnen weitere backward linkages aus.

Die Lieferbeziehungen der LKW-Hersteller zu inländischen Unternehmen sollen hier nicht im einzelnen diskutiert werden. Wie bereits dargestellt, ist deren Etablierung vor allem wegen der geringen Stückzahlen noch schwieriger. Eine Attrahierung von Lieferfirmen allein durch SteyrN oder Anammco hat daher nicht stattgefunden, weder für Bauchi oder Enugu noch für Nigeria überhaupt. Die bestehenden Lieferbeziehungen, zu denselben Firmen wie VWoN und PAN, sind durchwegs interurbaner Natur.

Das Gesamtbild in Nigeria bestätigt die Erfahrung, daß aufgrund der Charakteristika des ökonomischen Systems in Entwicklungsländern die entsprechend dem Verlauf in Industrieländern erwartete, mit dem Produktionsprozeß zwangsläufig verbundene Entstehung von backward linkages ausbleibt.¹⁾

1) Vgl. Raj (1975). Siehe hierzu auch Schultz und Schumacher (1977)

Bezüglich der Bildung von forward linkages, d.h. Verflechtungsbeziehungen der Automobilindustrie mit der nigerianischen Wirtschaft über die Vertriebsseite, indem das Produkt 'Kraftfahrzeug' im Produktionsprozeß eingesetzt wird, konkret also mit dem Transportsektor, lassen sich keine exakten Aussagen machen.

Fraglos können die Nutzfahrzeuge prinzipiell als Investitionsgüter, vornehmlich im Transport- und im Bausektor, eingestuft werden. Jedoch spielen auch PKWs eine wichtige Rolle im kommerziellen Transportbereich, insbesondere im Personennahverkehr. Da es kaum öffentliche Verkehrsmittel gibt, wird der Personenverkehr in den Städten von privaten Transportunternehmern mit Kleinbussen und Taxis abgewickelt. Weil außerdem die hohen Preise für PKWs, (absolut und vor allem natürlich relativ, gemessen am Durchschnittseinkommen, wesentlich höher als etwa in Deutschland), diese nur für sehr gut verdienende private Haushalte erschwinglich machen, ist der Bedarf an Taxis sehr groß. Bei VWoN schätzt man, daß bis zu einem Fünftel der jährlich in Nigeria verkauften PKWs als Taxi Verwendung finden.

Es sind also verhältnismäßig starke forward linkages festzustellen, deren räumliche Strukturen und Implikationen sich jedoch nicht bestimmen lassen.

3. Das Händlernetz

Das Händlernetz, das im weitesten Sinne ebenfalls als Ausdruck von forward linkages betrachtet werden könnte,¹⁾ soll hier gesondert behandelt werden. Im Unterschied zu sonstigen forward linkages ist dieser Bereich durch die Kontrolle und Abhängigkeit der Kunden von den Verkäufern, d.h. den Fahrzeugproduzenten, gekennzeichnet. Über den Aufbau des Händlernetzes gehen bedeutende raumwirksame Effekte von der Automobilindustrie aus.

Es besteht zwar im Grunde kein direkter Zusammenhang zwischen der Existenz von KFZ-Händlern und der Produktion von Fahrzeugen im Land, Importe werden ebenso über Händler verkauft, die Präsenz der Automobilhersteller in Nigeria und ihre Vertriebsstrategien brachten jedoch erhebliche strukturelle Veränderungen mit sich. Man baute eine straffe Vertriebsorganisation auf mit zunehmend gleichmäßigerer Verteilung der Verkaufsstellen im ganzen Land.

Bei Aufnahme der Produktion in Nigeria wurden die Firmen, meist große Handelsgesellschaften, die bis dahin die verschiedenen Fahrzeugmarken als Exklusiv-Importeure im Land vertreten hatten, als Händler von den jeweiligen Produzenten übernommen. Um bestehende Monopole zu brechen, verbot die Regierung die Exklusivbindung der Händler, außerdem wurden die Fahrzeughersteller vertraglich zur Ernennung weiterer Händler verpflichtet; bis auf wenige Ausnahmen laufen alle Fahrzeugverkäufe über Händler.

1) So werten etwa Bello und Iyanda (1981) Beziehungen zu Händlern als forward linkages. Diese beinhalten jedoch in der Hirschman'schen Definition die Verwendung des Produkts als Investitionsgut, was hier aber nicht der Fall ist, denn die Händler bilden nur eine organisatorische Zwischenstufe der Endnachfrage.

Negative Folgen hat die direkte Einmischung der Regierung, die vielfach aus politischen Gründen zur Ernennung bestimmter Personen zu autorisierten Händlern drängt, weil damit einerseits oft die erforderliche Qualität des beruflichen Niveaus nicht eingehalten werden kann, andererseits eine zu starke Aufblähung des Vertriebssystems im Hinblick auf eine wirtschaftliche Auslastung der Verkaufsstellen und Reparaturwerkstätten resultiert.¹⁾

Gerade aber auf Effizienz und größtmögliche Qualität von Verkauf und Service legen die KFZ-Produzenten außerordentlichen Wert. Dem 'after sales market' wird größte Bedeutung beigemessen zur Profilierung im Wettbewerb auf dem nationalen Markt. Speziell in Nigeria - ein Land, in dem die Instandhaltung von Sachen völlig vernachlässigt wird, was gravierende Probleme in sämtlichen Bereichen aufwirft - ist die Etablierung einer gut funktionierenden Serviceorganisation von entscheidendem Gewicht für Erfolg oder Mißerfolg der jeweiligen Fahrzeugmarken. (Umgekehrt ist auch die leichte Reparierbarkeit der Fahrzeuge von Vorteil: so gilt beispielsweise als einer der Gründe für den Erfolg von PAN die Vertrautheit mit dem bereits 15 Jahre alten, kaum veränderten Modell 504.) Dies gilt insbesondere für Nutzfahrzeuge, die als Investitionsgüter Grundlage der Einkommensentstehung für ihre Besitzer sind und bei denen Ausfälle deshalb sehr schwer wiegen.

Wenn daher die KFZ-Hersteller neue Händler unter Vertrag nehmen, haben diese bestimmte Auflagen zu erfüllen bezüglich der Ausstattung der Verkaufsstellen und Reparaturwerkstätten. Die Ansprüche sind für nigerianische Verhältnisse sehr hoch. Daneben werden für die Händler und ihre Angestellten in den Ausbildungszentren der Automobilindustrie Schulungen und

1) So protestierten etwa die Händler von PAN in Zeitungsanzeigen gegen die politische Beeinflussung der Auswahl.

Trainingskurse abgehalten, um sie den Anforderungen entsprechend auf ihre Aufgaben vorzubereiten; einzelne Leute erhalten zusätzliche Ausbildung in Europa. Teilweise führen auch die Großhändler Schulungen durch mit Schulungsleitern, die wiederum bei den KFZ-Produzenten ausgebildet werden. Ansonsten wird ständiger enger Kontakt zwischen Herstellern und Händlern gehalten.

Fast alle Händler unterhalten gleichzeitig auch Reparaturwerkstätten, das simultane Angebot von Verkauf und Kundendienst soll gewährleistet sein.

Die Entwicklung der Vertriebssysteme in Zahlen:

1974 gab es für VW einen Importeur mit 20 Einzelbetrieben, heute vertreten 4 Großhändler und 28 unabhängige kleine Händler mit insgesamt 66 Betrieben VWoN.

PAN arbeitet hauptsächlich mit 3 Großhändlern zusammen, die allein 54% der Produktion verkaufen. Die Zahl der Reparaturwerkstätten stieg von 40 im Jahre 1977 auf 99, die 1982 in Betrieb waren, weitere 51 waren 1983 gerade fertiggestellt und 58 befanden sich im Bau. Außer den 99 Verkaufsstellen mit Reparaturbetrieben hatte PAN 1983 zusätzlich 100 selbständige Handelsvertreter ohne Verkaufsräume.¹⁾

Anammco hat die Zahl der Händler von ursprünglich 3 auf 11 erhöht, mit insgesamt 34 Niederlassungen.

12 Händler mit 33 Niederlassungen vertreten SteyrN, vor Produktionsbeginn war es nur einer gewesen.

In einigen Fällen ergeben sich Überschneidungen, da manche Händler zwei oder mehr Marken verkaufen.

Die Strategie der Unternehmen hinsichtlich der geographischen Verteilung der Vertretungen ist im Prinzip bei allen gleich: man strebt zunächst die Versorgung der Hauptstädte aller Bun-

1) Diese hohe Zahl ist das Resultat der politischen Einflußnahme, sie wird von PAN als zu hoch angesehen.

Tabelle D 2 : Die Anzahl der KFZ-Händler in den Hauptstädten
der Bundesstaaten

Standort	Vertreter von				Total
	PAN	VWoN	SteyrN	Anammco	
Abeokuta	2	1	-	-	3
Akure	2	-	-	-	2
Bauchi	1	1	2	1	5
Benin City	5	3	2	2	12
Calabar	1	3	1	-	5
Enugu	4	3	2	4	13
Ibadan	4	7	2	1	14
Ilorin	1	1	1	-	3
Jos	3	2	-	2	7
Kaduna	3	2	2	2	9
Kano	5	5	6	4	20
Lagos	14	14	5	4	37
Maiduguri	2	3	3	2	10
Makurdi	3	1	-	1	5
Minna	2	1	1	-	4
Owerri	1	1	1	1	4
Port Harcourt	2	3	2	2	9
Sokoto	2	-	-	1	3
Yola	3	1	1	-	5
Total	60	52	31	27	170
+ andere Standorte	39	14	2	7	62
insgesamt	99	66	33	34	232

Quelle: eigene Zusammenstellung nach Informationen der Ver-
triebsleitungen

Zahl der weite- ren Standorte	PAN	VWoN	SteyrN	Anammco
	31	12	2	5

Karte D 2 : Das Händlernetz von PAN
(Händler mit Werkstätten)



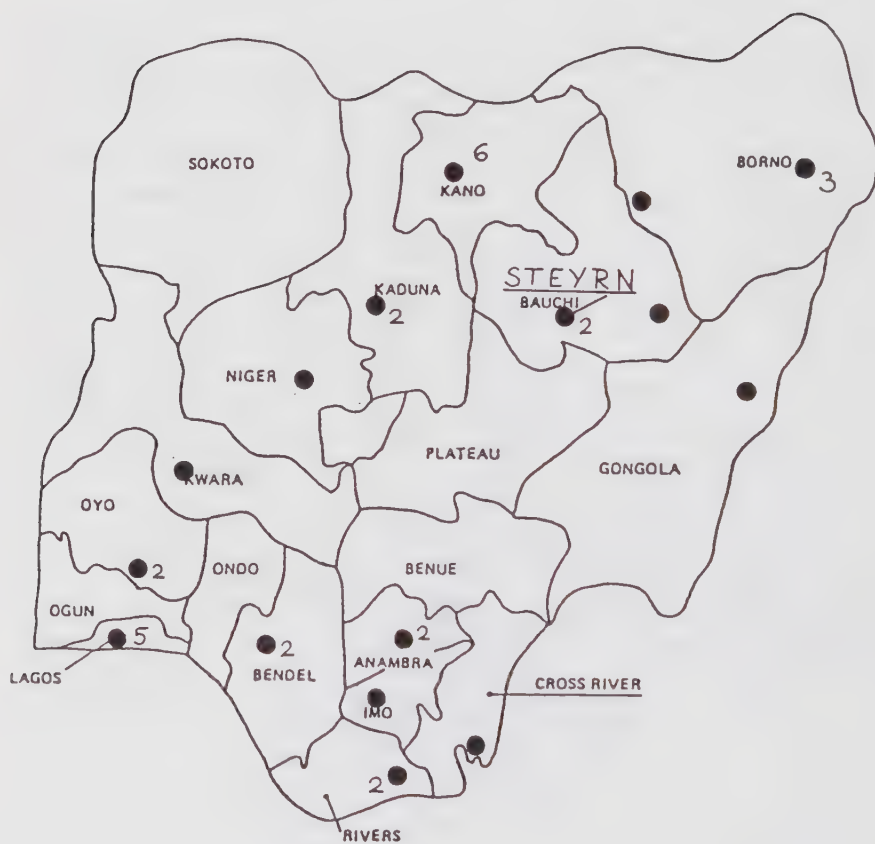
Quelle: eigene Zusammenstellung nach Angaben von PAN

Karte D 3 : Das Händlernetz von VWoN



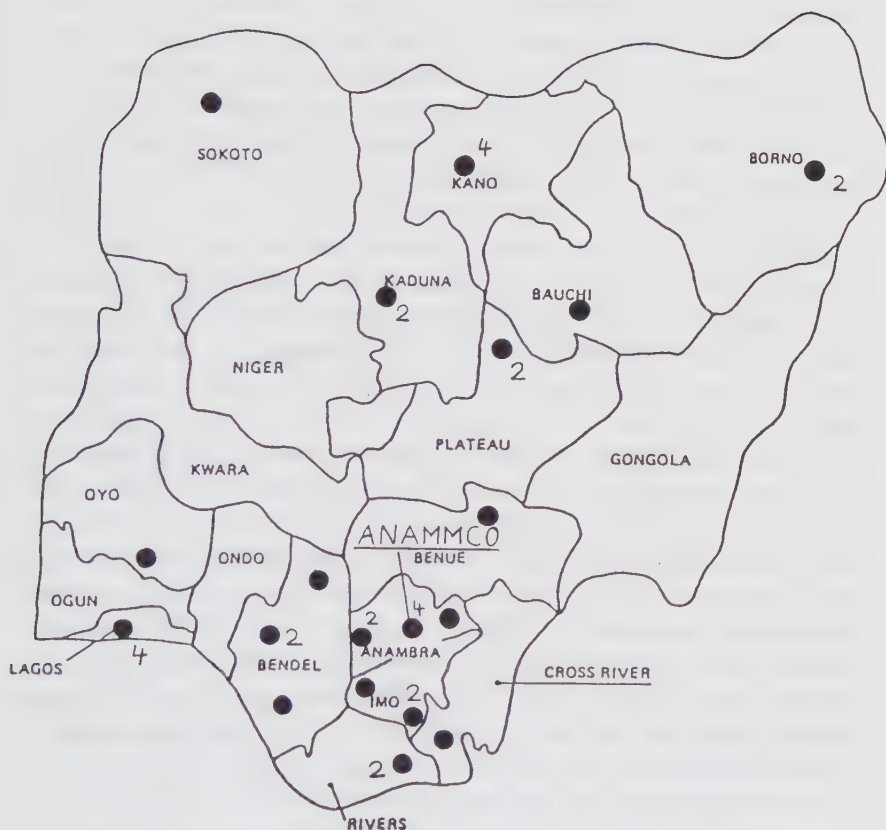
Quelle: VWoN, mit Ergänzungen

Karte D 4 : Das Händlernetz von SteyrN



Quelle: eigene Zusammenstellung nach Angaben von SteyrN

Karte D 5 : Das Händlernetz von Anammco



Quelle: eigene Zusammenstellung nach Angaben von Anammco

desstaaten an, dann nach und nach die der übrigen Städte gemäß ihrer Größe. Fraglos werden an den wichtigsten Märkten Akzente gesetzt. So fehlen beispielsweise Vertretungen von Anammco in fünf Bundesstaaten, in denen zusammen nur ca. 2% des Umsatzes erzielt werden. SteyrN zeigt eine relativ stärkere Betonung der nördlichen Staaten (mit 48% der Handelsaktivitäten) als die übrigen Unternehmen, (Anammco 35%, PAN 29%, VWON 26%), was sich damit erklären läßt, daß dort die Hauptabsatzgebiete für Traktoren liegen.

Insgesamt demonstriert die räumliche Verteilung der Händlervertretungen - wie auf den Karten D 2 - 5 zu sehen - eine extreme Bevorzugung des Südens gegenüber dem Norden. Die bestehenden Strukturen kommen klar zum Ausdruck, die wirtschaftliche Bedeutung der Städtegebiete im Südwesten und im Südosten, das wesentlich geringere Gewicht des Nordens mit seinen Zentren Kano und Kaduna sowie die Rückständigkeit des Middle Belt spiegeln sich in der Standortverteilung wider.

Dieser Sachverhalt ist kaum überraschend. Eine Vertriebs- und Serviceorganisation muß sich zwangsläufig an den bestehenden Strukturen orientieren, um die Kunden zu erreichen. Dies im Gegensatz zu Investitionen für Produktionsbetriebe, die, abgesehen von einem u.U. erforderlichen Mindestmaß an Agglomerationsvorteilen bei der Ansiedlung, durch die weitgehend freie Standortwahl erhebliche Veränderungen von räumlichen Strukturen hervorrufen können.

Hier also geht die Wirkungsrichtung zunächst von der Raumstruktur zum Händlernetz, das von ihr bestimmt wird.

Die umgekehrten Auswirkungen des Händlernetzes auf die Raumstruktur, sie betreffen vornehmlich den regionalen Entwicklungsstand, lassen sich verschiedenen Effekten zuordnen. Einer davon ist eine gewisse Verstärkung und Verfestigung der bestehenden Standortstrukturen durch die Niederlassung an den wirtschaftlich bedeutenderen Punkten. Andererseits gehen

jedoch auch interregional ausgleichende Wirkungen vom Vertriebssystem aus, da die Hauptstädte einiger Staaten wesentlich weniger Bedeutung haben als 'normale' Städte anderer Staaten.

Den wichtigsten Einflußfaktor stellt die technische Ausbildung der Händler und ihrer Angestellten dar. Über das Händlernetz breiten sich die in den Ausbildungszentren vermittelten Kenntnisse relativ gleichmäßig im ganzen Land aus. Das ermöglicht eine Dezentralisierung der Ursprungspunkte für die Diffusion technischen Wissens, eine der unabdingbaren Voraussetzungen für Entwicklung.

Je weiter die Verästelung des Vertriebssystems reicht, desto mehr hat es inter- und intraregional ausgleichende Effekte zur Folge.

Ausgleichende Effekte hat vor allem auch eine spezielle Art des 'seed bed growth', das von der Automobilindustrie und ihrem Händlernetz ausgeht, nämlich die Entstehung zahlreicher 'roadside mechanic workshops', die von ehemaligen Angestellten der Unternehmen und der Händler betrieben werden. Diese Reparaturwerkstätten, deren 'Einrichtung' oft nur aus einem Baum und einem Flaschenzug besteht, bilden als Anlaufstelle für einen Großteil der Autobesitzer einen wichtigen wirtschaftlichen Faktor. Nach den Ergebnissen einer Untersuchung¹⁾ lassen 90% der Autobesitzer kleinere und 79% auch größere Reparaturen von ihnen durchführen. Ursache für die Bevorzugung der roadside workshops sind vornehmlich die niedrigeren Preise. Ihre räumliche Verteilung ist allerdings nicht streng auf die Form des seed bed growth beschränkt, sondern sie zeigt eine darüberhinausgehende Streuung.

1) Vgl. ILO (1981 c), S. 205

Welch überragende Bedeutung für die räumliche Ausbreitung wirtschaftlicher Entwicklung den Reparaturbetrieben in diesem Land zuzumessen ist, drückt Magobunje aus:

"One of the most fundamental notions of the growth pole concept is that of propulsive industries transmitting innovation throughout the economy.
... given the derivative nature of technology and industrialization in Nigeria as well as in other developing countries such a notion requires redefinitions. For instance, in a developed country, it would be unthinkable to regard the motor repair industry as a propulsive industry. Yet, in terms of Nigeria this has been one of the industries which has successfully transmitted skills to Nigerians. The large number of half-baked roadside motor mechanics scattered in towns and villages has been an important factor in the expansion of transport facilities to distant parts of the country which have become integrated into the exchange economy."
(Magobunje 1978, S. 79)

4. Produktspezifische Effekte

Ebenso wie die beschriebenen forward linkages und die Existenz eines Handels- und Servicenetzes lassen sich die produktspezifischen Effekte nicht in direkter Abhängigkeit von der inländischen Produktion von KFZ sehen, sie entstehen oder entstünden auch bei Importen.

Dennoch werden sie hier angeführt, da sie untrennbar mit der Automobilindustrie verbundenes Charakteristikum darstellen. Darüberhinaus bedeutet die inländische Produktion eine Veränderung der Situation im Fahrzeugbereich insofern, als aus der damit einhergehenden Beschränkung der Märkte auf einige wenige Marken sowie der Präsenz der Hersteller, die direkte Kontakte, Rückkoppelung vom Verbraucher und Anpassung der Produkte an die speziellen Anforderungen ermöglicht, Effizienzsteigerungen in diesem Bereich resultieren. Die erheblichen Verbesserungen auf dem Sektorservice bewirken mit

der Verlängerung der Lebensdauer¹⁾ der Fahrzeuge eine Erhöhung der Wirtschaftlichkeit dieses Bereichs.²⁾

Grundsätzlich kann also auf eine von der Automobilindustrie ausgehende Effizienzsteigerung des Straßentransports geschlossen werden, dessen essentielle Bedeutung Onakomaiya hervorhebt:

"Road transportation is the central nervous system that keeps the nation moving."
(Onakomaiya 1978 b, S. 407)

Wirtschaftliche und soziale Strukturen unterliegen tiefgreifenden Veränderungen durch die Entwicklung des Transportsystems. Erhöhte Mobilität von Personen und Gütern erlaubt stärkere Arbeitsteilung und verbesserte Allokation der Ressourcen. Das Sinken ökonomischer Entfernungen hat positive externe Effekte für die Wirtschaft zur Folge und vergrößert die Möglichkeiten der Standortwahl für die Unternehmen. Die wirtschaftliche, soziale und politische Integration aller Landesteile bildet die Grundlage für ausgeglichene Entwicklung in sämtlichen Bereichen.³⁾

Inwieweit und in welcher Richtung die räumlichen Strukturen verändert werden, ist nicht eindeutig zu bestimmen.

Der prinzipiellen Erhöhung regionalen Wachstumspotentials durch die Mobilisierung der Produktionsfaktoren innerhalb der Region steht u.U. die Verwendung von Ressourcen im Transportsektor anstatt in produktiveren Sektoren schmälernd entgegen.

1) In Nigeria durchschnittlich 3 - 5 Jahre, im Gegensatz zu in Industrieländern üblichen 10 Jahren.

2) In Entwicklungsländern können oft Fahrzeuge mit nur geringen Defekten nicht mehr verwendet werden, da Ersatzteile bzw. Fachkenntnisse für die Reparatur fehlen.

3) Vgl. hierzu Olayemi (1981) und Pegrum (1968), S. 6 ff.

Ob interregionale Polarisierung zunimmt oder abnimmt, hängt vom jeweiligen Gewicht der konzentrationsfördernden Faktoren - die durch die Vergrößerung der Märkte verbesserte Ausnutzung von Skalenerträgen sowie die mögliche Verstärkung der Polarisierung durch die Erleichterung der Gewinnung mobiler Produktionsfaktoren an Standorte mit immobilien Ressourcen - bzw. der konzentrationsmindernden Faktoren ab: die Vergrößerung der Anzahl potentieller Standorte bzw. die eventuelle Reduzierung räumlich ungleicher Verteilung von Ressourcen.¹⁾

Ebenso können keine a priori Aussagen darüber gemacht werden, ob Mobilitätssteigerungen die Diskrepanzen zwischen Wachstumszentren und Peripherien verringern durch eine relativ größere Intensivierung der positiven 'spread effects' gegenüber den 'backwash effects' oder umgekehrt. Aufschluß über diese Zusammenhänge läßt sich nur aus empirischen Untersuchungen von Einzelfällen geben.

Zu den typischen, hier relevanten Eigenschaften des Produktes Kraftfahrzeug ist auch die Technologie zu zählen, deren Auswirkungen über Ausbildung und damit verbundener Erhöhung des Entwicklungsstandes jedoch an anderer Stelle diskutiert werden.²⁾

5. Zusammenfassung

Wenn in der abschließenden zusammenfassenden Betrachtung der räumlichen Auswirkungen der Automobilindustrie generelle Schlüsse gezogen werden, so sind diese vor dem Hintergrund des Zusammenwirkens objektiver, allgemeiner Rahmenbedingungen mit spezifischer, subjektiver Unternehmenspolitik zu sehen,

1) Vgl. Richardson (1973), S. 57 ff., siehe auch Gihring (1982)

2) Vgl. unten, S. 181 ff.

ein Faktum also, das eine gewisse Einschränkung der Generalisierung bedeutet.

Prinzipiell werden nur die jeweils zu beobachtenden Effekte an sich erörtert, ohne Berücksichtigung etwaiger anderer Verwendungsmöglichkeiten des eingesetzten Kapitals oder anderer Beschäftigungsmöglichkeiten für die Arbeitnehmer, d.h. Vergleiche mit eventuellen Alternativsituationen sollen nicht angestellt werden.

Grundlegende Bedingung für die bestehende Standortverteilung der Automobilindustrie als Ausgangspunkte räumlicher Effekte bildet die Dirigierung der Investitionen seitens der nigerianischen Regierung. Das Zustandekommen dieser Verteilung ohne die politische Einflußnahme ist sehr zu bezweifeln, ist doch der typische Standort importabhängiger Industrien mit dem gesamten nationalen Markt als Absatzgebiet Lagos.¹⁾

Die auf diese Weise entstandene Streuung der KFZ-Werke stellt eine Dezentralisierung der industriellen Standortstruktur Nigerias gegenüber der ursprünglichen Konzentration der Industrie in Lagos dar.

Die Beeinflussung der Produktionsstrukturen durch die Ansiedlung der Automobilindustrie in Richtung vermehrter Industrialisierung ist sowohl auf nationaler Ebene relevant, etwa 5% der in der gesamten verarbeitenden Industrie Beschäftigten arbeiten in der Automobilindustrie (einschließlich der Firmen PMI, NTH und LN), als auch auf regionaler Ebene; insbesondere an den einzelnen Standorten führt die Ansiedlung dieses Industriezweiges mit moderner Technologie zu deutlichen Veränderungen.

Es ist anzunehmen, daß die von der örtlichen Einkommensentstehung bzw. einer erhöhten Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen ausgehenden Effekte, abgesehen von Einkommens-transfers an Familienangehörige in Heimatorten, relativ stark lokal konzentriert bleiben.

1) Vgl. oben, S. 98

Eine erwartete weitergehende Beeinflussung der Produktionsstrukturen durch die Bildung von backward linkages bzw. den Aufbau einer inländischen Zulieferindustrie hat bislang nur in sehr begrenztem Maße stattgefunden. Dies einerseits wegen mangelnder wirtschaftspolitischer Hilfestellung des Staates, andererseits aufgrund entgegenstehender technischer und organisatorischer Sachzwänge.

Erste Ansätze einer eigendynamischen industriellen Entwicklung, die auf den Anstoß des Automobilwerkes zurückzuführen sind, zeigt Kaduna, was aber wiederum, genau wie die beginnende Verflechtung von PAN mit der inländischen Wirtschaft, vornehmlich auf politischen Regelungen anstatt auf 'natürlicher' wirtschaftlicher Entwicklung beruht. Im Falle von Bauchi ist nicht zu erwarten, daß die Ansiedlung des KFZ-Werkes als Impuls zur Entstehung selbsttragenden Wachstums ausreicht; ähnliches gilt für Enugu, das allerdings etwas günstigere Voraussetzungen bietet. Massive staatliche Unterstützung wäre hierfür notwendig.

An der regionalen Verteilung der Zulieferfirmen der Automobilindustrie ist klar die Sogwirkung von Lagos mit seinen Agglomerationsvorteilen erkennbar, wenn auch die Lieferbeziehungen von PAN eine relativ große räumliche Streuung aufweisen.

Das Händlernetz der verschiedenen Unternehmen hat ebenfalls seinen Schwerpunkt in Lagos. In ihrer geographischen Anordnung drückt sich die Gebundenheit der Servicebetriebe an bestehende Siedlungs- und Standortstrukturen aus. Die Anzahl der Betriebe in den drei großen Regionen Nigerias - teilt man es nach ökonomischen Gesichtspunkten ein - dem Süden mit den Städtensystemen im Südwesten und im Südosten, dem Norden mit seinen Zentren Kano und Kaduna und dem dünnbesiedelten Middle Belt, ist in etwa proportional zu deren wirtschaftlicher Bedeutung.

Über die Verzweigung des Vertriebssystems mit seinen Reparaturwerkstätten jedoch gehen starke Ausbreitungseffekte auf das ganze Land aus. Die mit der wachsenden Zahl zunehmende

räumliche Dispersion der Servicestellen bewirkt eine tendenzielle inter- und intraregionale Angleichung des Entwicklungsstandes bzw. den Abbau inter- wie intraregionaler Disparitäten. Einen nicht zu unterschätzenden, weil wesentlichen Faktor stellen hierbei neben den offiziellen Werkstätten die inoffiziellen roadside mechanic workshops dar.

Die aus der Präsenz der Automobilindustrie im Lande resultierenden Effizienzsteigerungen im Transportsektor haben Verbesserungen der räumlichen und sozialen Integration des Landes zur Folge, sie leisten damit einen Beitrag zur Hebung des nationalen Entwicklungsstandes.

Es ist nicht eindeutig bestimmbar, ob und in welchem Maße sich aus der Stärkung urbaner Zentren durch die Ansiedlung der Produktionsbetriebe eine mögliche Vergrößerung intraregionaler Disparitäten ergibt. Die offenkundig auf städtische Entwicklung gerichtete Industrialisierung, die als erster Anstoß zur Entstehung neuer Wachstumszentren, nämlich Bauchi und Enugu, und als strukturelle Diversifizierung der bis dato fast ausschließlich auf der Verarbeitung agrarischer Produkte basierenden Industrie Kadunas, das sich bereits als Wachstumszentrum etabliert hat, gewertet werden kann, scheint allerdings zunächst eher zu einer Zunahme von Stadt-Land Kontrasten zu führen, zumal die industrielle Produktion keine Ansatzpunkte zu wirtschaftlicher Verflechtung mit dem Agrarsektor bietet.

Insgesamt ist festzustellen, daß das Standortmuster der Automobilindustrie selbst sowie die von den unternehmerischen Aktivitäten der Kraftfahrzeughersteller verursachten Implikationen für die Raumstruktur Nigerias eine Dezentralisierung der Industrialisierung und eine räumliche Dispersion wirtschaftlicher Impulse mit daraus folgenden Ausgleichstendenzen bewirken. Die Direktinvestitionen der Automobilindustrie tragen bei zu einem ansatzweisen Übergang von einer monozentrierten Raum-

struktur zu einer Multikernstruktur,¹⁾ indem sie die Entstehung von Gegengewichten zur dominierenden Stadt Lagos fördern. Inwieweit sich der erkennbare Dezentralisierungs- und Ausgleichstrend künftig tatsächlich durchsetzen wird, ist abhängig vom Ausmaß wirtschaftspolitischer Unterstützung.

III Arbeitsmarkteffekte

"Labor plays a unique role in industrialization, for it is both a key factor of production as well as an ultimate objective."
(Sen 1980, S. 121)

Mit diesem Satz kennzeichnet Sen die besondere Stellung, die 'die Arbeit' im Industrialisierungsprozeß einnimmt. Einerseits bildet ihr Vorhandensein als Produktionsfaktor die Voraussetzung für Industrialisierung, andererseits ist eines der wichtigsten Industrialisierungsziele die Schaffung von mehr Arbeit, d.h. eine Vermehrung von Arbeitsplätzen für den Abbau von Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung.

Beschäftigung, in ihren drei Funktionen als Grundlage der Einkommensentstehung, als Basis für die Hervorbringung von Produktionswerten und nicht zuletzt als Quelle der Selbstachtung für den Einzelnen,²⁾ stellt einen der zentralen Bereiche von Entwicklung dar.

Einige Charakteristika der Arbeitsmärkte in Entwicklungsländern sollen im folgenden kurz skizziert werden.

1) Vgl. Schätzl (1981/2), S. 177

2) Vgl. Sen (1975), S. 31 ff.

Arbeitslosigkeit, so die paradox klingende Formulierung von Stewart,¹⁾ können sich in Entwicklungsländern nur wenige leisten. Oft handelt es sich für Beschäftigungssuchende nur um die Wahl zwischen vorübergehender Arbeitslosigkeit im modernen Sektor oder Unterbeschäftigung, meist im traditionellen Sektor, die zumindest ein gewisses, wenn auch u.U. minimales, Einkommen gewährleistet.

Unterbeschäftigung bzw. versteckte Arbeitslosigkeit existiert in den verschiedensten Formen - von Landarbeit mit verschwindend geringer Grenzproduktivität bis zum verfrühten Rücktritt Berufstätiger in den Ruhestand - und wird in der Literatur nach unterschiedlichen Kriterien definiert.²⁾ Es ist in der Praxis kaum möglich, ihr Ausmaß auch nur annähernd exakt zu ermitteln.

Ihren offenen Ausdruck findet die Arbeitslosigkeit im modernen Sektor vornehmlich in den Städten. Migrationsströme vom Land in die urbanen Zentren, ausgelöst durch die Hoffnung auf Beschäftigung und besseres Einkommen, führen zu einem wachsenden Heer Arbeitsloser, das von den bestehenden Kapazitäten nicht absorbiert werden kann.³⁾

Grenzen für die Beschäftigungsmöglichkeit im modernen, monetarisierten Sektor bilden sowohl die technologischen Zwänge als auch die Quantität der verfügbaren Konsumgüter zur Befriedigung der aus den entstehenden Einkommen erwachsenden Nachfrage.⁴⁾ Die bei der Industrialisierung von Entwicklungs-

1) Vgl. Stewart (1977), S. 35 f.

2) Siehe hierzu etwa Edwards (1974), S. 10 ff., Mouly und Costa (1974), S. 30 ff., Sen (1975), S. 32 ff. und Stewart (1977), S. 37 ff.

3) Zu den Bestimmungsgründen von Migrationsströmen siehe beispielsweise Schultz (1982) und Sinclair (1978), S. 34 ff., zu den Folgen für die Ursprungsgebiete Lipton (1982) und Schuh (1982)

4) Bei gegebenem Lohnsatz und gegebener Konsumneigung, vgl. Sen (1980), S. 144 ff.

ländern im allgemeinen vorherrschenden kapitalintensiven Produktionsverfahren in den Industriebetrieben mit nur relativ geringem Arbeitseinsatz sowie deren Begünstigung durch künstlich herbeigeführte Verzerrung der Faktorpreisrelationen von Arbeit und Kapital zugunsten des Kapitals (im Zuge wirtschaftspolitischer Maßnahmen) verstärken die technologische Beschäftigungsgrenze.¹⁾

Als Beitrag zur Lösung des Beschäftigungsproblems wird daher vielfach anstelle der unveränderten Übernahme hochtechnisierter Produktionsverfahren aus den Industrieländern die Entwicklung und Anwendung speziell an die Erfordernisse der Entwicklungsländer angepaßter Technologien gefordert, mit arbeitsintensiveren Produktionsverfahren, deren Faktoreinsatzverhältnis den tatsächlich gegebenen Faktorproportionen, d.h. Knappheit von Kapital und Überfluß an Arbeit, Rechnung tragen. Außer der Reduzierung des Kapital/Arbeit-Quotienten beinhaltet das Konzept adäquater Technologie auch die Eignung im Hinblick auf Arbeitsweisen und berufliche Qualifikation der Arbeitskräfte in den betreffenden Ländern sowie die Fertigung der 'richtigen', also tatsächlich benötigten Produkte.²⁾

Es ist allerdings umstritten, inwieweit eine vorrangige Einführung arbeitsintensiver Technologien u.U. über eine Senkung der Gewinne zu niedrigerem Investitionsvolumen führt³⁾ und damit die sonst mögliche Schaffung neuer Arbeitsplätze in der Zukunft beeinträchtigt. Diese Frage betrifft den komplexen

1) Zum Problem der 'richtigen' Faktorpreise siehe etwa Stiglitz (1982)

2) Siehe hierzu etwa Mouly und Costa (1974), S. 57 ff., Stewart (1974), ders. (1977), S. 46 ff., Lall (1978), S. 237 ff. und Reiffers et.al. (1982)

3) Angenommen also, daß Gewinne reinvestiert bzw. über Sparen investiven Zwecken zur Verfügung gestellt werden.

Bereich eines eventuellen Zielkonfliktes zwischen Wachstum und Beschäftigung.¹⁾

Die Übertragung ungeeigneter Technologien von Industrieländern an Entwicklungsländer stellt einen der wesentlichen Kritikpunkte an Direktinvestitionen dar, die in vielen Entwicklungsländern eine bedeutende Rolle im Industrialisierungsprozeß spielen. Das Thema 'adequate Technologie' soll hier jedoch nicht weiter verfolgt werden, es wurde lediglich als unverzichtbarer Hintergrund einer Erörterung der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen erwähnt.

1. Quantitative Beschäftigungseffekte

Grundsätzlich ist bei einer Beurteilung der Auswirkungen von Direktinvestitionen in einem Land eine hypothetische Alternativsituation bei Absenz der Direktinvestitionen theoretisch zu berücksichtigen.²⁾ Wie aber etwa die Beschäftigungslage in einem solchen Falle wäre,

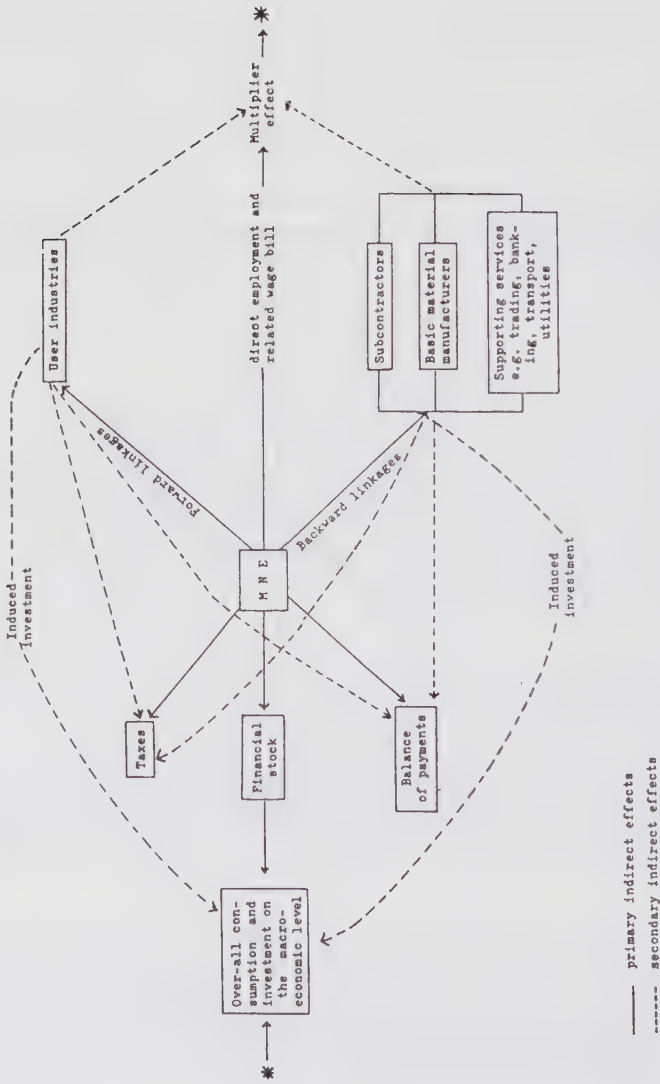
"obviously this question cannot be answered in any satisfactory way."
(ILO 1981 a, S. 22)

Aus diesem Grunde können hier neben der Darstellung der offensichtlichen Fakten keine vergleichenden Bewertungen vorgenommen, sondern nur Zusammenhänge und Trends aufgezeigt werden.

1) Vgl. Mouly und Costa (1974), S. 20 ff., Sen (1975), S. 88 ff. und Hughes (1980), S. 16 f.

2) Vgl. oben, S. 41

Abbildung D : Die gesamten Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen



Quelle: ILO (1981 a), S. 42

Einen Überblick über die verschiedenen von Direktinvestitionen ausgehenden Beschäftigungseffekte gibt Abbildung D. Sie zeigt die relevanten Zusammenhänge, die jeweils im Licht der besonderen wirtschaftlichen, politischen und institutionellen Gegebenheiten eines Landes zu sehen sind. Letztere bestimmen sowohl die relative Bedeutung der einzelnen Wirkungswege als auch das Gewicht der Beschäftigungseffekte innerhalb des wirtschaftlichen Gesamtsystems.

Die Automobilindustrie in Nigeria gehört zu den kapitalintensiven Industrien, die weniger direkte als indirekte Beschäftigungseffekte nach sich ziehen. Wie bereits erwähnt,¹⁾ ist der Produktionsprozeß innerhalb der Betriebe in Nigeria jedoch arbeitsintensiver als in den Mutterhäusern, was einerseits auf die geringere Arbeitsproduktivität zurückzuführen ist, andererseits auf die Beschränkung der Produktion auf die Montage-tätigkeit sowie auf die Anpassung einzelner Produktionsschritte an die spezifischen Arbeitsbedingungen im Land. Insgesamt werden relativ einfache Produktionsmethoden verwendet.

Tabelle D 3 : Die Beschäftigtenzahl in der Automobilindustrie

	PAN	VWoN	SteyrN	Anammco	Total
Nigerianer	4264	2706	552	1166	8688
Ausländer	70	60	43	34	207
Total	4334	2766	595	1200	8895

Quelle: Angaben der Personalabteilungen

1) Vgl. oben S. 111

Die Bedeutung dieser Beschäftigungszahlen im Vergleich zur Gesamtbeschäftigungszahl der verarbeitenden Industrie wurde bereits an anderer Stelle dargestellt.¹⁾ Im Prinzip können die Arbeitsplätze in der Automobilindustrie als additiv zur vorherigen Beschäftigungssituation gewertet werden, da nicht anzunehmen ist, daß etwa andere Produktionsbetriebe durch die KFZ-Industrie verdrängt wurden. Einschränkend bezüglich der tatsächlichen Mehrbeschäftigung ist hier jedoch der Mangel an höher qualifizierten Arbeitskräften in Nigeria zu berücksichtigen: es ist davon auszugehen, daß die Besetzung der neu geschaffenen Arbeitsplätze in den gehobenen Positionen u.U. zur Vermehrung der offenen Stellen in anderen Bereichen, beispielsweise in der öffentlichen Verwaltung, geführt hat.

Indirekte Beschäftigungseffekte ergeben sich im Vertriebssystem, über die backward und forward linkages und über allgemeine Multiplikatoreffekte. Inwieweit letztere zum Tragen kommen, hängt von den freien Kapazitäten in der Wirtschaft ab. Die backward linkages sind zwar bisher relativ schwach ausgeprägt, immerhin entstanden aber bereits einige hundert Arbeitsplätze im Zulieferbereich. Faßt man den Begriff der backward linkages weiter, (siehe Abb. D), und rechnet vorgelagerten Handel und Servicebetriebe dazu, so kann von wesentlich stärkeren Beschäftigungswirkungen ausgegangen werden.

In Bezug auf das Händlernetz und die forward linkages muß wieder auf die Ähnlichkeit der Situation im Falle von Importen hingewiesen werden. Abgesehen davon sind in diesem Bereich die potentiellen Beschäftigungseffekte am größten. Hier sind zunächst die Arbeitsplätze im Transportsektor zu nennen, mit weit geringerer Bedeutung auch die Bauwirtschaft.

1) Vgl. oben, S. 122 und S. 140

Am umfangreichsten aber sind die indirekten Beschäftigungswirkungen im Vertriebs- und Servicesektor. Geht man davon aus, daß die Händlerniederlassungen im allgemeinen mindestens zehn Mitarbeiter beschäftigen und der Durchschnitt wesentlich höher liegt, (bei den Händlern von VWoN bei 30), so kann eine fast ebenso hohe Beschäftigtenzahl bei den Händlern wie in der Automobilindustrie selbst angenommen werden.¹⁾ Hinzu addiert sich der weitaus größte, wenn auch nicht exakt quantifizierbare Bereich der roadside mechanic workshops; man schätzt die Beschäftigtenzahl hier minimal auf das Doppelte der offiziellen Händlerorganisation.²⁾

Weiterer Einfluß auf die Beschäftigung geht von den Staatseinnahmen und der Zahlungsbilanzentwicklung aus. In dieser Hinsicht sind allerdings keine beträchtlichen Veränderungen im Vergleich zur Automobil-Import-Situation erkennbar, vermehrten Steuereinnahmen steht ein Einnahmeausfall aufgrund niedrigerer Zollltarife für die Importe der Automobilindustrie gegenüber, eine nennenswerte Devisenersparnis findet nicht statt.³⁾

-
- 1) Die Zahl von 4000 Beschäftigten im Händlernetz von VWoN, wie von Bello und Iyanda (1981) angegeben, erscheint in dieser Form - mit Zurückführung allein auf den Einfluß von VWoN - als zu hoch gegriffen.
 - 2) Siehe hierzu auch Tomori (1979), S. 14
 - 3) Kapitalmarkteffekte, die hier ebenfalls eine Rolle spielen, sollen wegen ihrer Komplexität im Rahmen dieser Arbeit nicht behandelt werden.

2. Qualitative Beschäftigungseffekte

Einer Studie über die Beschäftigungswirkungen multinationaler Unternehmen in Nigeria zufolge zahlen diese höhere Löhne und Gehälter, bieten mehr 'fringe benefits' und größere Arbeitsplatzsicherheit als einheimische Unternehmen, außerdem bilden sie einen größeren Teil ihrer Angestellten mit größerem Aufwand aus.¹⁾ Dies gilt auch für die Automobilindustrie.

Insbesondere auf dem Gebiet der betrieblichen Ausbildung leistet die Automobilindustrie einen bedeutenden Beitrag zur Lösung nigerianischer Arbeitsmarktprobleme, die im Mangel an 'skilled manpower' liegen.

In den Ausbildungszentren der Unternehmen, alles staatlich anerkannte Lehrbetriebe, gibt es reguläre Lehrlingsausbildung, Lehrgänge für verschiedene Richtungen technischen Handwerks wie (Auto-)Mechaniker, (Auto-)Elektriker, Schweißer etc., Schulungen für 'supervisory management', z.B. in Personalführung, und Kurse für sämtliche anderen Aufgabengebiete, die sowohl den Betriebsangehörigen als auch den Händlern und ihren Angestellten offenstehen. Die Ausbildung umfaßt außer den (beispielsweise in Deutschland) üblichen Bereichen von Theorie und Praxis auch die sonst von Berufsschulen gelehrtten Fächer.²⁾ Darüberhinaus erhalten die im Rahmen der Nigerianisierung zur Übernahme von Managerposten vorgesehenen Arbeitnehmer eine Spezialausbildung, vielfach in Europa oder

1) Vgl. Iyanda und Bello (1979)

2) Eine Vorstellung von Ausbildungsumfang und -inhalten geben Tab. 21 ff. im Anhang.

in den USA.¹⁾ Training on the job findet praktisch laufend im Produktionsprozeß der Betriebe statt.

Der Andrang zur Lehrlingsausbildung ist groß: so konnte beispielsweise Anammco mit einer derzeitigen Zahl von 50 - 60 Lehrlingen nur ca. 2 - 3% der Bewerber annehmen, VWoN hatte für seine 78 Lehrstellen bis zu 4500 Bewerbungen. Die Handhabung hinsichtlich der Übernahme der fertig ausgebildeten Lehrlinge in den Betrieb ist bei den Unternehmen unterschiedlich. Fordert man etwa bei Anammco nach Ausbildungsende ein mindestens zweijähriges Verbleiben im Betrieb, so ist man bei VWoN über Fluktuation sogar erfreut insofern, als damit eine landesweite Verbreitung von VW-Ausgebildeten - die mittlerweile ein hohes Ansehen im Land genießen - verbunden ist, wovon man sich positive Werbeeffekte erwartet.

Bei einer kritischen Bewertung des Nutzens des von der Automobilindustrie geleisteten Ausbildungsbeitrags ist zu hinterfragen, inwieweit die dort erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten aufgabenspezifisch sind bzw. allgemein verwendbares Wissen darstellen. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, daß ein großer Teil der Ausbildungsinhalte auch auf andere Bereiche übertragbar ist. Die Tatsache, daß trotz der komplizierten Technologie der Produkte bei der Montagetätigkeit

1) Die im Zuge der Nigerianisierung während der letzten Jahre durchgeführte und weiterhin vorgesehene allmähliche Senkung des Ausländeranteils an den Beschäftigten stagniert derzeit, weil die zur Übergabe anstehenden Posten äußerst gründliche und langjährige Ausbildung erfordern. Da die nigerianische Regierung inzwischen anerkennt, daß die bei der Unternehmensführung auftretenden Probleme von den expatriates aufgrund ihrer größeren Erfahrung und Vertrautheit mit solchen Aufgaben oft besser zu bewältigen sind, wird dieses Stagnieren stillschweigend geduldet.

relativ einfache Produktionsverfahren Anwendung finden, begünstigt die generelle Übertragbarkeit entscheidend.

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die Vermittlung von Werthaltungen, die für industrielle Entwicklung generell unerläßlich sind, beispielsweise das Akzeptieren auch von manueller Arbeit von besser Ausgebildeten in den technischen Berufen oder die Anerkennung der Bedeutung von Instandhaltungs- und Reparaturarbeiten, beides problembehaftete Bereiche in Nigeria. Neben der technischen Ausbildung bedeutet das Erlernen organisatorischer und allgemeiner Managementfähigkeiten eine Förderung des in Nigeria ebenfalls mangelnden 'entrepreneurship'.

Einen außerordentlich wichtigen Faktor stellen auch hier wieder die roadside mechanic workshops dar, in denen das technische Wissen der Betreiber, oft ehemals in der Automobilindustrie Beschäftigte, ihrerseits an Lehrlinge weitergegeben wird und sich somit rasch ausbreitet.

Eine Art Ausbildungsimpuls verläuft auch über die backward linkages, nämlich über die technische Beratung und Unterweisung der Zulieferfirmen durch die Automobilindustrie bei der Herstellung verschiedener Produkte.

Die Arbeitsbedingungen in den Betrieben der Automobilindustrie sind für nigerianische Verhältnisse überdurchschnittlich gut; die Rolle als 'Musterindustrie' bringt es mit sich, daß etwa bei PAN unregelmäßige Kontrollen von der Regierung durchgeführt werden, (allerdings ohne gesetzliche Grundlage). Sozialleistungen wie kostenlose medizinische Versorgung der Mitarbeiter und ihrer engsten Familienangehörigen sowie die geplante Einführung betrieblicher Altersversorgung liegen ebenfalls außerhalb des Normalen.

Insgesamt ist also festzustellen, daß die Automobilindustrie in Nigeria sowohl quantitativ als auch qualitativ durchaus beachtliche, positive - im Sinne einer Unterstützung nationaler Entwicklungsziele - Beschäftigungseffekte auslöst.

Nicht eindeutig zu beantworten ist allerdings die Frage, inwieweit der Einfluß auf den Arbeitsmarkt zu einer Verstärkung dualistischer Strukturen oder zu deren Abbau beiträgt.

Tendenziell verstärkend wirkt zweifellos zum einen die Steigerung der Arbeitsproduktivität, die die Kluft zwischen modernem und traditionellem Sektor vergrößert, und zum anderen die Konzentration der Automobilindustrie auf die urbanen Zentren, die damit für Beschäftigungssuchende weiter an Attraktivität gegenüber ländlichen Gebieten gewinnen, was u.U. zu steigender Migration führt. Die Migration hat aber wegen ihrer Selektivität¹⁾ in der Regel negative Entzugseffekte auf die Ursprungsgebiete; betroffen hiervon ist vornehmlich die weitere Umgebung der jeweiligen Standorte, da die Mobilität der Arbeitnehmer in Nigeria ziemlich gering ist.²⁾

Einem Abbau des Dualismus förderlich sind jedoch die vom Händlernetz ausgehenden Ausbreitungseffekte und vor allem die Verknüpfung des informellen Sektors mit dem formellen über die roadside workshops. Vom Ausbildungsbeitrag der dezentral angesiedelten Automobilindustrie können außerdem gewisse Impulse zur Abschwächung des Nord-Süd-Gefälles des Bildungsniveaus erwartet werden.

1) Vgl. hierzu Meyen (1977)

2) Vgl. Aderinto (1981)

Die Wirkungen der Ausbildung - Ausbildung im weitesten Sinne verstanden als das Erlernen von Kenntnissen und Fähigkeiten einerseits und als die Konfrontation mit und die Aufnahme der modernen Produktionsmethoden zugrundeliegenden Idee andererseits - in Form einer Erhöhung der sozialen Mobilität, stellen gewissermaßen Infrastrukturinvestitionen dar, die zukünftige Entwicklung begünstigen. In Verbindung mit der Steigerung der rein technischen Transportmobilität ergibt sich eine tendenzielle Veränderung der regionalen Begrenzung der Arbeitsmärkte in Richtung auf nationale Integration.

IV Aspekte der Regionalpolitik

Zunehmende Einbindung in internationale Wirtschaftsbeziehungen mit steigendem Außenhandelsvolumen und die begonnene Industrialisierung des Landes brachten für Nigeria, wie vielen anderen Entwicklungsländern auch, erhebliche Veränderungen der Raumstruktur mit sich. Aus anfänglicher, natürlicher räumlicher Differenzierung entstanden eklatante inter- und intraregionale Disparitäten, so daß schließlich die Einbeziehung räumlicher Dimensionen in entwicklungspolitische Strategien unumgänglich wurde.

"... especially in developing countries, the spatial distribution of population, resources, and economic activities between core and peripheral regions is one of the key issues, if not the key issue, of the 'development problem'."
(Richardson 1978, S. 2)

Die Notwendigkeit ausdrücklich regionaler Orientierung politischen Handelns seitens der Regierung zur Wahrung nationaler Stabilität ergibt sich aus der Tatsache, daß globale Maßnah-

men umso stärker räumlich differenzierend wirken, je heterogener die Wirtschafts- und Sozialstruktur eines Landes ist.

"... a developing nation's desire for rapid economic growth, modernization, and national integration is likely to be frustrated unless development planning explicitly addresses itself to the problems of spatial and social integration."
(Mlia 1974, S. 75)

Regionalpolitische Ziele und Wege generell und speziell im Zusammenhang mit dem analysierten Fallbeispiel sind hier etwas näher zu erörtern.

1. Ziele

"In practically all countries, spatial policies have as objectives the economic, political, and social integration of all regions in accordance with national values. Integration is indeed the ultimate objective if it is taken to mean the easy mobility of resources and people between regions and economic sectors as well."
(Renaud 1981, S. 116)

Allgemeine Integration jedoch ist nicht Selbstzweck, sondern sie bildet die Grundlage für die konkreten regionalpolitischen Ziele Wachstum, Ausgleich und Stabilität, die wiederum letztendlich der Steigerung und Sicherung individueller wie gesamtgesellschaftlicher Wohlfahrt dienen.

"An adequate regional development strategy must perforce attempt to reconcile the three broadly conceptualized goals of rapid economic growth, social equity, and political stability."
(Mlia 1974, S. 83 f.)

Wie bereits aus der Formulierung Mlias 'attempt to reconcile' ersichtlich, bestehen zwischen diesen globalen Zielen, die im einzelnen zu ihrer Operationalisierung weiterer

Ausdifferenzierung bedürfen,¹⁾ potentielle Zielkonflikte. Dies vornehmlich zwischen dem Ziel des Ausgleichs interregionaler Disparitäten von Einkommen, Wohlfahrt und Wachstum und dem Ziel der Effizienzsteigerung der Produktion zur Maximierung wirtschaftlichen Wachstums.²⁾

Insbesondere in Entwicklungsländern offenbart sich dieser Zielkonflikt häufig. Denn einerseits sind gerade hier Effizienzsteigerungen zur Beschleunigung gesamtwirtschaftlichen Wachstums als Voraussetzung für Entwicklung und die Erreichung eines höheren Lebensstandards von außerordentlicher Wichtigkeit, andererseits dagegen sind regionale Disparitäten, (simplifizierend gemessen am regionalen Pro-Kopf-Einkommen, das bekanntermaßen wiederum nichts aussagt über intra-regionale Verteilung), in der Regel in Entwicklungsländern wesentlich ausgeprägter als in Industrieländern.³⁾ Der gleichzeitigen Berücksichtigung des Effizienz- und des Ausgleichsziels aber, d.h. gleichzeitiger Dispersion von Investitionen, sei es für direkt produktive Zwecke, für human capital oder für Infrastruktureinrichtungen, und Erzielung größtmöglicher Effizienz, für die eine gewisse Konzentration zur Ermöglichung der Ausnutzung von internen und externen Agglomerationsvorteilen erforderlich ist, steht die Knappheit der Ressourcen, vor allem des notwendigen Kapitals, entgegen.

1) Siehe hierzu etwa Brösse (1972), Baudler (1974) und Fürst, Klemmer, Zimmermann (1976), S. 91 f.

Es hängt letztlich immer von den jeweiligen Gegebenheiten ab, was konkret als Ziel anzusehen ist; theoretische Patentrezepte zur Problemlösung gibt es nicht.

2) Siehe hierzu Hewings (1977), S. 100 ff., Richardson (1979 a) und ders. (1979), S. 226 ff.

3) Vgl. Renaud (1981), S. 116 ff.

Zum Verhältnis der jeweils reichsten und ärmsten Region in verschiedenen Industrieländern und Entwicklungsländern siehe Anhang, Tab. 1 und Tab. 20

In der regionalpolitischen Praxis besteht deshalb weniger die Möglichkeit simultaner beidseitiger Maximierung des Zielerreichungsgrades, als vielmehr dessen Optimierung.¹⁾ Auf lange Sicht kann es allerdings durchaus Komplementarität beider Ziele geben.²⁾

Ein hierbei relevanter Aspekt ist die Frage, ob regionales Wachstum 'competitive' oder 'generative' ist,³⁾ d.h. ob Wirtschaftswachstum innerhalb des staatlichen Gesamtgebietes nach den Regeln eines Nullsummenspiels auf die einzelnen Regionen aufgeteilt wird oder ob das Wachstum einer Region das der anderen nicht einschränkt und sogar anregen kann, etwa über die Diffusion von Innovationen. Während die interregionale Verteilung von Ressourcen zweifellos begrenzender Ausschließlichkeit unterliegt, können dagegen intraregionale Veränderungen räumlicher und sozialer Strukturen mit der Folge von regionalen Effizienz- und Wachstumssteigerungen vorgenommen werden, ohne daß dafür die Entwicklung anderer Regionen durch den Verzicht auf Ressourcen bzw. das durch sie ermöglichte Wachstum eingeschränkt wird.

Ein anschauliches Beispiel des Zielkonfliktes zwischen Effizienz und Ausgleich bieten Industrialisierungs- und Regionalpolitik in Nigeria.

Die Strategie industrieller Dispersion, darauf ausgerichtet, jedem der 19 Bundesstaaten einen angemessenen Anteil zukommen zu lassen, führt automatisch zur Vernachlässigung des Effizienzkriteriums. Durch die interregionale Zerstückelung einzelner Projekte werden deren Erfolgchancen eingeschränkt und damit die über die Industrialisierung angestrebte Förderung

1) Vgl. Teriba und Kayode (1977), S. 119 f.

2) Hinsichtlich der Kompatibilität der Ziele kommt es darüber hinaus darauf an, ob als Bezugsgröße neben dem Pro-Kopf-Einkommen auch soziale Kosten in die Betrachtung einbezogen werden. Vgl. Richardson (1977), S. 176 f.

3) Vgl. Richardson (1979), S. 145 ff.

von Wirtschaftswachstum, Beschäftigungsmöglichkeiten etc. gefährdet.

Deutlich erkennbar ist dies an der Situation der Stahlindustrie.¹⁾ Aber auch im Fall der Automobilindustrie ist davon auszugehen, daß eine Beschränkung der Zahl der Investoren und somit stärkere Konzentration der Produktion erfolgversprechender wäre,²⁾ vor allem im Hinblick auf die Bildung von backward linkages, denn in der (zu etablierenden) Zulieferindustrie würde die Entstehung von Skalenerträgen und deren Ausnutzung ermöglicht.

Grundsätzlich bildet unter dem Aspekt effizienter Allokation knapper Ressourcen die Selektivität einer Dispersionspolitik die Voraussetzung zu ihrer letztlichen Effektivität. Oder anders: erst regionales Wachstum bringt die zu verteilenden Erträge hervor.

Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Abgrenzung der Regionen. Selbstverständlich erfolgt diese in der regionalpolitischen Praxis zunächst nach administrativen Kriterien. So drücken sich in der nigerianischen Regionalpolitik die Konkurrenzbeziehungen der verschiedenen ethnischen und politischen Interessengruppen aus, die in den einzelnen Bundesstaaten organisiert sind.

Von einem abstrakt rein regionalökonomisch-theoretischen Standpunkt aus dagegen, d.h. ohne die in der Realität immer notwendige Rücksichtnahme auf politische Interessen, erscheint eine stärkere Berücksichtigung raumstruktureller Gegebenheiten bei der Einteilung aussichtsreicher für die Lösung spezifischer regionaler Probleme. Danach böte sich beispielsweise in Nigeria als Ansatzpunkt raumwirksamer Maßnahmen die Abgrenzung von vier großen Regionen an, die

1) Vgl. oben, S. 89 f.

2) Abgesehen natürlich von den negativen Folgen der Wettbewerbsbeschränkung bzw. der Stärkung der Marktmacht einzelner Unternehmen.

jeweils durch besondere Merkmale geprägt sind: nämlich der Südwesten mit der primate city Lagos und den von ihr bestimmten umgebenden Städten, das Städtesystem im Südosten mit relativ ausgeglichener wirtschaftlicher Entwicklung, das dünnbesiedelte Gebiet des Middle Belt, in dem urbane Zentren fast völlig fehlen, sowie der Norden mit seinen dominierenden städtischen Zentren. Wie jedoch die Geschichte Nigerias gezeigt hat, mit dem Trend zur 'Balkanisierung'¹⁾, d.h. weg von zentralisierter Regierungsform, ist dies kein praktikabler Ansatzpunkt.

2. Strategien

Die verschiedenen regionalpolitischen Strategien zur Erreichung der Ziele Effizienz und Ausgleich in Entwicklungsländern lassen sich im Prinzip in zwei Gruppen einteilen: die eine basierend auf Urbanisierung und Industrialisierung, die andere bei ländlicher Entwicklung als Basis ansetzend. Die jeweilige Vorgehensweise bei diesen beiden Alternativen wird charakterisiert durch 'Entwicklung von oben' oder 'centre-down development' bzw. 'Entwicklung von unten' oder 'bottom-up and periphery-inward development'.²⁾

Die Ansiedlung der Automobilindustrie in Nigeria ist zweifellos Ausdruck einer von oben ausgehenden Industrialisierungsstrategie, die gleichzeitig die Urbanisierung des Landes fördert.

Industrialisierung in dieser Form jedoch, protegiert hinter Zollbarrieren und Einfuhrbeschränkungen, bewirkt aufgrund der Differenzierung der nationalen ökonomischen Strukturen die

1) Vgl. Oyebanji (1982), S. 363

2) Siehe hierzu Hansen (1981), Stöhr (1981) und Stöhr und Taylor (1981)

tendenzielle Verstärkung des Dualismus zwischen Zentrum bzw. Zentren und Peripherie; indem die Protektion einseitig auf die Förderung des industriellen, urbanen Sektors ausgerichtet ist, hat sie diskriminierende Effekte gegenüber allen anderen Sektoren, insbesondere der Landwirtschaft.¹⁾ Hier kommen also nicht intendierte räumliche Wirkungen allgemeiner politischer Maßnahmen zum Tragen.

Ähnliche unerwünschte Effekte sind bei der nationalen Handelspolitik zu beobachten: man hat festgestellt, daß ca. 90% der indirekten Subventionen in die Region Lagos fließen.²⁾

Mit Hilfe der dezentralen Industrialisierung wird in Nigeria die Entstehung städtischer Gegengewichte zum dominierenden Lagos angestrebt. Sollen aber die jeweiligen Standorte diese Funktion tatsächlich erfüllen, d.h. als eigenständige Wachstumspole im Sinne von Perroux/Boudeville/Lasuén bestehen, kann die Ansiedlung eines einzelnen Unternehmens, wie etwa in Bauchi, selbstverständlich nur ein erster Anfang sein. Darüberhinaus muß eine konsequente Politik konzentrierter Dezentralisierung³⁾ verfolgt werden, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Im Zuge dessen hat die Regierung zwar für Bauchi zum Beispiel die Errichtung einer Auspuff-Fabrik (und für Enugu eine Fabrik zur Herstellung von Metallteilen für Autos) während der Geltungsdauer des Fourth National Development Plan 1981 - 85 geplant,⁴⁾ die Realisierung mußte jedoch wegen der schlechten Wirtschaftslage aufgeschoben werden.

1) Vgl. hierzu Magobunje (1978), S. 55 f. und Renaud (1981), S. 102 ff.

Ebenso begünstigen in Entwicklungsländern überbewertete Währungen, wie dies auch in Nigeria der Fall ist, im allgemeinen die städtischen Zentren. Vgl. Güsten (1973), S. 358

2) Vgl. Renaud (1981), S. 103

3) Vgl. von Böventer (1974), S. 34

4) Vgl. The National Planning Office (1981 II), S. 380 und 373

In diesem Fall hat äußerer Einfluß, nämlich der unerwartete Rückgang der Staatseinnahmen, zunächst einen Mißerfolg verursacht, es stellt sich aber in Entwicklungsländern prinzipiell die Frage, inwieweit regionalpolitische Projekte als erstes die jeweils günstigsten bzw. 'second best' Standorte bevorzugen sollten anstelle eines Vorgehens nach der 'worst first' Strategie, die immer die Gefahr des Verpuffens der Bemühungen auf Kosten ertragreicheren Einsatzes an anderen Stellen birgt.¹⁾

Die Wachstumspolstrategie hat Eingang gefunden in die praktische Regionalplanung und -politik vieler Länder. Die erwarteten Effekte in Bezug auf eine von den Polen getragene und sich ausbreitende wirtschaftliche Entwicklung traten allerdings vielerorts nicht ein. Gründe hierfür sind in der mangelnden Präzision der Definierung von Wachstumspolen, zu breit angelegten Programmen (im Verhältnis zu den zur Verfügung stehenden Mitteln), zu kurzem Zeithorizont der Planungsperiode und in überzogenen Erwartungen zu suchen.²⁾

Eine Antwort auf das Scheitern dieser Politik nach dem Konzept von Entwicklungspolen und Wachstumszentren, das Überwiegen der backwash über die spread effects und das Ausbleiben des von Friedmann in seinem Zentrum-Peripherie Modell vorhergesagten Aufbrechens des Abhängigkeitsverhältnisses bilden die bottom-up Strategien, wie z.B. die 'agropolitan development strategy'.³⁾

Dabei soll die Land-Stadt Migration gestoppt werden und selbsttragende Entwicklung innerhalb von Regionen - unter Region wird hier die kleinste Gebietseinheit über dem ländlichen Dorf verstanden - durch den Einsatz aller natürlichen

1) Vgl. Richardson (1982), S. 116

2) Vgl. etwa Buttler (1973) und Higgins und Higgins (1982), siehe hierzu auch Hansen (1967)

3) Vgl. Friedmann und Douglass (1978)

regionalen Ressourcen und der menschlichen Fähigkeiten sowie mit einfachen arbeitsintensiven Techniken vornehmlich zur Befriedigung von basic needs erreicht werden, etwa im Sinne des von Richardson so genannten 'generative growth'.¹⁾

"It means ... basing growth on increased and integrated resource mobilization in a regional context rather than on selective resource withdrawal under optimizing criteria derived from the world market."
(Stöhr 1981, S. 61)

Paradebeispiel für die gelungene Durchführung dieses Konzepts ist die Volksrepublik China.

Probleme stellen hier ebenfalls die Knappheit der Mittel für die Vielzahl der zu versorgenden Regionen dar, außerdem die erforderliche Administration.²⁾ (Die Problematik des Funktionierens von Administration in Entwicklungsländern im Gegensatz zu Produktion liegt nach Hirschman darin, daß bei ihr nicht wie bei der Produktion klar umrissene, erreichbare Ziele vorgegeben sind, die objektiv überprüft werden können.³⁾ Ein Beispiel hierfür ist das Versickern der Gelder für die 'Green Revolution' im nigerianischen Verwaltungsapparat).

Das größte Problem einer Umstellung von einer centre-down zu einer bottom-up Strategie liegt allerdings im politischen und sozialen Bereich.

"Any major shift away from urban-industrial strategies of economic growth and polarization requires, however, political somersaults of a major order."
(Brookfield 1979, S. 107)

1) Vgl. Stöhr (1981)

Diese Strategien beinhalten alle das Gedankengut des 'Small is Beautiful' von Schumacher (1973)

2) Vgl. Nijkamp (1983), S. 50 f

3) Vgl. Hirschman (1958), S. 154

Um nämlich die geforderte (vermehrte) Partizipation der Landbevölkerung am Entscheidungsprozeß bzw. die institutionelle Verlagerung von Kompetenzen von oben nach unten zu gewährleisten, müßten die herrschenden Eliten in den urbanen Zentren ihre Machtposition aufgeben.

"The problem is to create a coalition between center and periphery ..."
(Brookfield 1979, S. 120)

Es ist also letztlich zu einem großen Teil eine Frage der Ideologie und eine normative Frage, welcher Regionalentwicklungsstrategie in einem Land der Vorzug gegeben wird.¹⁾

Im Endeffekt aber ist es eine Form der Synthese zwischen Urbanisierung und Agrarentwicklungsstrategie, die einer ausgewogenen regionalen Entwicklung am förderlichsten ist. Denn weder kann urbanes und industrielles Wachstum auf Dauer ohne die Basis einer starken Landwirtschaft stattfinden, noch kann der Agrarsektor auf Städte in ihrer Funktion als Zentrale Orte, d.h. ihrer Bereitstellung bestimmter Güter und Dienstleistungen, völlig verzichten.²⁾ Daraus ergibt sich für eine integrierte Stadt-Land-Entwicklungspolitik als Vorgehensweise das gleichzeitige Ansetzen auf allen Ebenen der räumlichen Hierarchie: neben der Förderung der Landwirtschaft auf lokaler Ebene der Aufbau eines Netzes über Transport- und Kommunikationswege miteinander verbundener kleiner und mittlerer Städte (secondary cities),³⁾ die als Wachstums-, Versorgungs- und Kommunikationszentren dienen, jeweils entspre-

1) Siehe hierzu beispielsweise Misra (1979) und Lefebvre (1981).

Theoretische und empirische Analysen regionalökonomischer Themen unter dem Aspekt der herrschenden Ideologien finden sich bei Moulaert und Salinas (1983)

2) Siehe etwa Chatterji (1983), S. 143 ff. und Rondinelli und Ruddell (1978), S. 175 ff.

3) Vgl. Rondinelli (1983)

chend der besonderen Gegebenheiten und Erfordernisse eines Landes.¹⁾ Auch in Nigeria fehlt ein solches Städtenetz vielfach.

"... what is needed in many areas is to encourage the development of small and medium-sized towns."
(Magobunje 1978, S. 56)

Ein klares Plädoyer für Urbanisierung insbesondere im Hinblick auf ihre Katalysatorrolle für den im Entwicklungsprozeß notwendigen sozialen Wandel hält Mlia:

"... there is little doubt that urbanization in this part of the world (Africa, Anm.d.Verf.) can be a desirable if not a necessary condition for economic development and social change.
... the town is the door through which Africa is entering the modern world."
(Mlia 1974, S. 36)

Bis heute herrscht in Nigeria die aus der Kolonialzeit übernommene centre-down Politik vor. Erste Schritte in Richtung einer Dezentralisierung der Regierungsform stellte die allmähliche Aufteilung des Staates in eine größere Zahl von Bundesstaaten dar. Darüberhinaus hat eine umfassende Reform der Lokalregierungen zur Etablierung von derzeit 320 Local Government Councils geführt.²⁾

"This reform reflects a growing awareness of the importance of organizing society at levels lower than state level as a means of achieving an effective contact with the reality of conditions in which the majority of Nigerians live."
(Filani 1981, S. 302)

1) Siehe hierzu Rondinelli und Ruddle (1978), auch Arbeitsgruppe Stadt-Land-Verflechtung (1982). Verschiedene Aufsätze zu den Themen von polarisierter, dezentraler und integrierter Entwicklung finden sich z.B. in den Bänden von Kuklinski (1975) und (1981) sowie bei Stöhr und Taylor (1981 a)

2) Vgl. Filani (1981), S. 302

Damit wurden Ansatzpunkte geschaffen für die Einbeziehung der Bevölkerung der lokalen Regierungsbezirke in den Planungsprozeß. Um eine Partizipation tatsächlich zu gewährleisten, soll, so Ajaegbu, zunächst die örtliche Elite in ihrer Vorreiterrolle auf sozialem, politischem und wirtschaftlichem Gebiet zur Mitarbeit gewonnen werden. (Unter Elite versteht er sowohl die bildungsmäßige als auch die politische und, in zunehmendem Maße, die wirtschaftliche Elite, letztere vornehmlich erfolgreiche (Klein-)Unternehmer.) Schließlich soll, um effektive Regionalplanung zu gewährleisten, der Eintritt einer möglichst großen Zahl von Personen in die Elite unterstützt werden.¹⁾

An dieser Stelle schließt sich der Kreis: letztlich können der Automobilindustrie gewisse positive Auswirkungen auf eine beginnende integrative Regionalpolitik zugeschrieben werden, indem sie über die im weitesten Sinne von ihr ausgehenden Ausbildungseffekte zu einer Vergrößerung der Elite und damit zu einer Verbesserung der Chancen einer bottom-up Strategie als Bestandteil nationaler Entwicklungspolitik beiträgt.²⁾

3. Mittel, Möglichkeiten

Die Wahl der 'Waffen' ist zweifellos abhängig von der zugrundeliegenden Strategie. Die Erörterung konzentriert sich im folgenden auf die bei der Strategie industrieller Dispersions verfügbaren regionalpolitischen Instrumente sowie auf die jeweiligen Zusammenhänge in Bezug auf Direktinvestitionen.

1) Vgl. Ajaegbu (1976), S. 29 f.

2) Ajaegbu (1976), S. 28 zählt die 'motor repairing and servicing industry' ausdrücklich zu den typischen Bereichen, in denen sich die Elite etabliert.

Industrielle Dispersion ist vornehmlich auf die Beeinflussung von Standorten, (d.h. mit der Zielsetzung 'place prosperity' im Gegensatz zu 'people prosperity'),¹⁾ bzw. auf die Beeinflussung der Standortwahl von Unternehmen ausgerichtet. Hierbei stehen der Regierung als Planungsinstrumente zur Verfügung:

- Investitionen in materielle und immaterielle Infrastruktur und in die (direkt produktive) Industrie,
- fiskalpolitische Maßnahmen, wie Besteuerung, Subventionierung und Kreditvergabe sowie
- Zwangsmaßnahmen, d.h. Lizenzvergabe und Gebote und Verbote.

Den Regierungsinvestitionen steht in Entwicklungsländern im allgemeinen die Budgetrestriktion einschränkend entgegen. Industrielle Entwicklung etwa nach dem Rosenstein-Rodanschen Konzept des big-push voranzutreiben, ist daher Illusion in diesen Ländern. Meist liegt die Situation ungleichgewichtigen Wachstums im Sinne Hirschmans vor, bei der das 'social overhead capital' den Engpaßfaktor darstellt. Es ist deshalb nur schwer möglich, einzelne abgelegene Standorte durch Infrastrukturinvestitionen so attraktiv zu gestalten, daß sie Investoren anziehen.

So wurden zwar z.B. in Nigeria an verschiedenen Orten 'industrial estates' ausgewiesen, deren Versorgung mit infrastrukturellen Einrichtungen jedoch unterblieb.

Darüberhinaus bieten Infrastrukturinvestitionen keine Gewähr für private Folgeinvestitionen.

Exakt steuerbar und daher wirkungsvoller sind Investitionen in 'directly productive activities'.

In Nigeria zeigt sich bei den Industrieinvestitionen der Bundesregierung und der Regierungen der Bundesstaaten eine

1) Siehe Richardson (1979), S. 221 ff.

wesentlich größere interregionale Streuung als bei den ausländischen und inländischen Privatunternehmen.

Tabelle D 4 : Verteilung des Grundkapitals der Industriebetriebe in Nigeria, 1975

Kapital- beteiligung	Nigeria insges. Mill.Naira	Lagos State %	Kaduna State %	Kano State %	übrige 16 Staaten %
Ausländ. Privat- unternehmen	172	65	12	9	14
Nigerian. Privat- unternehmen	82	50	8	12	30
Bundesregierung	101	31	8	4	57
Regierungen der Staaten	60	19	13	5	63
Nigeria insgesamt	415	47	10	8	35

Quelle: Schätzl (1981/2), S. 173

Garantierte und direktere Wirkung als allgemeine incentives, Subventionen und Steuern hat auch die unmittelbare Kontrolle durch Ge- und Verbote. Vorteile fiskalpolitischer Maßnahmen sind deren automatische Wirkung, die Beeinflussung der Preisrelationen in Richtung einer Angleichung der Ertragsraten in Zentrum und Peripherie und die Möglichkeit zur Internalisierung externer Kosten bei ihren Verursachern, die diskretionären Kontrollmaßnahmen dagegen erfordern hohen Koordinations- und Verwaltungsaufwand.¹⁾ Nachteile bilden jedoch die

1) Diese Nachteile diskretionärer Eingriffe treten in Nigeria beispielsweise bei der unkoordinierten Vergabe von Importlizenzen mit der Folge von Produktionsausfällen deutlich zutage.

unerwünschten Nebeneffekte, etwa einer Zollprotektion von Industrie, und die Unsicherheit in Bezug auf die Wirksamkeit, insbesondere im Hinblick auf die Attraktion von Direktinvestitionen an periphere Standorte.

Im Fall der Automobilindustrie in Nigeria ist nicht anzunehmen, daß ohne die konkrete Standortzuweisung, nur aufgrund der Zollsatzdifferenzierung und teilweiser Gewährung von Darlehen für 'hinterland location', die bestehende interregionale Verteilung zustande gekommen wäre.

Inwieweit Unternehmen auf incentives zur Ansiedlung an bestimmten Standorten reagieren, ist unterschiedlich und hängt stark von den jeweiligen Produkten und Produktionsverfahren und den durch sie bestimmten Standortanforderungen ab.¹⁾ Es ist beispielsweise leichter für Unternehmen, die nur wenige Agglomerationseffekte benötigen, sich als erste an einem Ort niederzulassen, als für solche, die auf wirtschaftliche Verflechtung angewiesen sind. Andererseits bieten letztere wiederum einen größeren Anreiz für nachfolgende Investoren.²⁾

Tabelle D 4 zeigt die Bedeutung ausländischer Investitionen im Industriesektor Nigerias. Direktinvestitionen können, wenn sie additiv und nicht substitutiv sind, die durch die beschränkten inländischen Investitionsmittel einer Dispersion der Industrie gesetzten Grenzen erweitern. In dieser Hinsicht empfiehlt sich daher gerade die Beeinflussung der Standortwahl ausländischer Investoren, außerdem wird damit der vor allem für Direktinvestitionen typischen Konzentration in den großen Agglomerationszentren begegnet.

1) Zur Bedeutung von incentives für die Standortentscheidung multinationaler Unternehmen siehe Dunning (1981 a)

2) Vgl. von Böventer (1971), S. 186

Die Sorge vieler Entwicklungsländer, daß die multinationalen Unternehmen, in einem räumlichen Hierarchiesystem betrachtet¹⁾ eine Stufe über den nationalen Regierungen stehend und mit außerordentlicher wirtschaftlicher Macht ausgestattet, zu großen und unkontrollierbaren Einfluß auf das Land ausüben könnten,²⁾ teilt Nigeria offenbar nicht.

Bildet die industrielle Dispersion eine Form regionalpolitischer Strategie, so bleibt, soweit möglich, innerhalb der Industrie die Sektoralstruktur zu bestimmen, die mit ihren spezifischen Produktionsverfahren und den davon ausgehenden Einkommens-, Beschäftigungs-, linkage- und Ausbildungseffekten sowie durch die Produkte selbst die wirtschaftliche Entwicklung beeinflusst. Hier stellt sich wieder die Frage nach adaequater Technologie und adaequaten Produkten.

Das Produkt Automobil in Nigeria, von Rauch als Luxuskonsumgut eingestuft,³⁾ ist m.E. durchaus essentiell für die wirtschaftliche Entwicklung, da es das flexibelste und effizienteste Mittel zur Bewältigung eines für Entwicklung notwendigen und mit der Entwicklung steigenden Aufkommens an Personen- und Gütertransport darstellt. Die Bedeutung, die die Regierung der Automobilisierung beimißt, kommt darin zum Ausdruck, daß sie diese durch die Vergabe günstiger Kredite zum Autokauf an Staatsbedienstete bis zum Beginn der Wirtschaftskrise förderte.

In Bezug auf den Zusammenhang zwischen Kraftfahrzeugproduktion und regionaler Entwicklung ist anzumerken, daß hier wesentlich mehr Einfluß von den direkten Einkommens-, Beschäftigungs- und Ausbildungseffekten auf die Region ausgeht

1) Siehe Batten (1983), S. 218 ff.

2) Siehe hierzu etwa Taylor und Thrift (1982)

3) Vgl. Rauch (1981), S. 227

als von den Input-Output-Beziehungen. Die Produktion selbst trägt über linkage-Bildung wenig bei zu einer verstärkten Nutzung regionaler Ressourcen, ihre Verflechtungsbeziehungen bestehen vielmehr auf nationaler bzw. internationaler Ebene, die ökonomischen Auswirkungen sind also nicht regional begrenzt.

Die Gründe der Regierung für die Anregung inländischer Produktion anstelle von Importen finden sich, (wertet man es nicht als reines Prestigeobjekt), in der DIYAM-Studie zusammengefaßt:

"The automobile industry is the forerunner to industrialisation and it will inevitably be industrialisation which controls the Nigerian economy and community, should the oil reserves run out. It is thus necessary to monitor the progress of the automobile industry in relation to the economy."
(DIYAM Consultants 1983, S. 107)

Bisherige Erfolge und Mißerfolge dieses Projektes wurden hier im Hinblick auf seine räumlichen Implikationen und seine Arbeitsmarkteffekte diskutiert.

Außer dem Einsatz der geschilderten, speziell auf industrielle Standortpolitik abgestellten Instrumente sind bei Regionalplanung und -politik die räumlichen Wirkungen aller anderen wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu berücksichtigen. Deren Beachtung und den jeweiligen Gegebenheiten entsprechende Nutzung dient der Vermeidung von den angestrebten Zielen entgegenlaufenden Auswirkungen, d.h. idealerweise sollte, soweit möglich, sowohl auf nationaler als auch auf regionaler Ebene eine Synthese zwischen globaler und regionaler Planung gefunden werden.¹⁾

1) Siehe hierzu Friedmann (1973), S. 139 ff.

Neben den rein ökonomischen Determinanten von Raumstrukturen spielen demographische, soziale, politische und Umwelt-Faktoren eine ebenso wichtige Rolle.

Für den Erfolg industrieller Dispersion und die Anregung regionalen Wachstums ist das soziale Klima von größter Bedeutung.

"Social factors as much as economic ones can bring disaster to decentralisation projects."
(Mouly und Costa 1974, S. 100)

Werthaltungen, Normen und die Bereitschaft zu sozialem Wandel sind entscheidende Bestimmungsfaktoren der Regionalentwicklung. Ansatzpunkte politischer Einflußnahme sind hier allgemeine Ausbildungsmaßnahmen, die Förderung der nationalen Integration sowie sämtliche, die unmittelbaren Lebensbedingungen der Bevölkerung betreffenden Eingriffe, womit auch das Migrationsverhalten - gleichzeitig bestimmt durch und auch bestimmend für regionale Disparitäten - beeinflußt wird.

Wie im einzelnen die verschiedenen Handlungsparameter miteinander zu kombinieren sind, welche Ausprägung der Raumstruktur angestrebt wird und welche Aspekte dabei vorrangig berücksichtigt werden sollen, kann nicht generell vorherbestimmt werden, sondern muß sich nach den spezifischen Wertvorstellungen der Gesellschaft und den nationalen Entwicklungszielen richten.

E SCHLUSSBETRACHTUNG

Räumliche Polarisierung mit zunehmenden inter- und intra-regionalen Disparitäten ist eine typische Begleiterscheinung wirtschaftlichen Wachstums in Entwicklungsländern. Um der daraus resultierenden Destabilisierung des ökonomischen und sozialen Systems zu begegnen und eine Umkehrung dieses Trends zu erreichen, sehen sich ihre Regierungen mehr und mehr dazu gezwungen, auch räumliche Dimensionen in wirtschaftspolitische Konzeptionen einzubeziehen.

In Nigeria begann man Anfang der 70er Jahre sein Augenmerk auf geographisch ausgeglichene Entwicklung zu richten. Grundlage der regionalpolitischen Strategie ist die räumliche Streuung der Industrialisierung des Landes, die als Basis für Wachstum und Beschäftigung vorrangig vorangetrieben wird. Im Rahmen der industriellen Dispersion wurden auch die Direktinvestitionen der Automobilindustrie an bestimmte dezentrale Standorte dirigiert.

In der vorliegenden Arbeit wurde anhand dieses Fallbeispiels untersucht, welche Einflüsse von den Direktinvestitionen auf die Raumstruktur und den Arbeitsmarkt ausgehen, und welche Bedeutung umgekehrt die Raumstruktur für die Automobilindustrie hat.

Nigeria erweist sich danach als Standort für die Kraftfahrzeugproduktion in verschiedener Hinsicht als problematisch:

Die Wirtschaftspolitik garantiert bisher keine kontinuierlichen Rahmenbedingungen, wie etwa die zugesicherte Protektion; die Auflagen der Regierung, einen steigenden Prozentsatz im Inland gefertigter Teile in der Produktion zu verwenden und zum Aufbau einer inländischen Zulieferindustrie beizutragen, sind angesichts der hohen Qualitätsanforderungen aufgrund des niedrigen Entwicklungsstandes und der gegebenen Produktionsstrukturen kaum zu erfüllen, und der Mangel an 'skilled manpower' in Nigeria macht die Durchführung umfang-

reicher Ausbildungsprogramme erforderlich. Es zeigt sich, daß die besonderen Probleme an den einzelnen, den Unternehmen vom Staat zugewiesenen Standorten vor allem auf den unzulänglichen Ausbau der Infrastruktur zurückzuführen sind. Die Mängel des Transport- und Kommunikationsnetzes, die Konzentration der wirtschaftlichen und politischen Aktivitäten in Lagos, wo aber auch beträchtliche Agglomerationsnachteile auftreten, und das Fehlen positiver Agglomerationseffekte an den anderen Standorten äußern sich in großen ökonomischen Entfernungen und schmälern die Wirtschaftlichkeit der Produktion.

Die Raumstruktur bietet also insgesamt ungünstige Voraussetzungen für die Automobilindustrie, der ausschlaggebende Faktor bei der Standortwahl der Unternehmen war Nigeria als aufnahmefähiger Absatzmarkt.

Die Niederlassung der Betriebe an den verschiedenen Standorten bedeutet zweifellos eine Dezentralisierung der Industriean siedlung in Nigeria. Für die regionalen Produktionsstrukturen, außer in Lagos, ergibt sich eine erhebliche Veränderung in Richtung Industrialisierung; wie der Kapazitätseffekt bleiben die Einkommenseffekte relativ stark lokal konzentriert.

Die von der Regierung erwartete Verflechtung der Automobilindustrie mit der inländischen Wirtschaft über backward linkages, (wie aus den Vorgaben für den Anteil des zu integrierenden local content ersichtlich), hat sich bislang nicht im erwarteten Ausmaß etabliert. Die bereits erwähnten Schwierigkeiten und außerdem die für ein Wirksamwerden von Skalenerträgen für potentielle Zulieferer zu niedrigen Stückzahlen sowie die auch hier inkonsistente wirtschaftspolitische Handhabung behinderten dies.

Die bis heute entstandenen linkages bewirken eine gewisse Wachstumsanregung weniger auf regionaler als auf nationaler Ebene, allerdings mit relativ starker Bevorzugung von Lagos.

Bedeutende Ausbreitungs- und Ausgleichseffekte im Sinne einer Dispersion wirtschaftlicher Impulse gehen vom Händler- und Servicenetz aus. Dessen anfänglich notwendige Orientierung an den bestehenden Strukturen, d.h. die Konzentration an wirtschaftlich wichtigen Orten, nimmt im Lauf der Zeit ab zugunsten breiterer Streuung. Eine herausragende Rolle spielen hierbei die roadside mechanic workshops.

Die Präsenz der Automobilindustrie im Land ist in diesem Zusammenhang insofern von Belang, als sie Einfluß nimmt auf Form, Umfang und Qualität der Serviceorganisation.

Analoges gilt in Bezug auf die produktspezifischen Effekte,¹⁾ denen - über allgemeine Effizienzsteigerung im Transportsektor - die nationale Integration und das Wachstumspotential fördernde Auswirkungen zugeschrieben werden können. Ob hierdurch intra- und interregionale Disparitäten verstärkt oder verringert werden, ist nicht eindeutig feststellbar.

Einen Beitrag zur Lösung des strukturellen Problems auf dem Arbeitsmarkt, nämlich das Fehlen qualifizierter Arbeitskräfte, leistet die Automobilindustrie durch ihre Ausbildungsaktivitäten. Sowohl die Ausbildung im engeren Sinne als auch die Arbeit in den modernen Industriebetrieben mit der entsprechenden Organisationsform, und darüberhinaus der Umgang mit dem technischen Produkt Kraftfahrzeug im täglichen Leben haben tendenziell stimulierende Wirkung auf die Wirtschaftsentwicklung.

Die auf die Automobilindustrie zurückzuführende Mehrbeschäftigung beläuft sich auf ein Vielfaches der in den Produktionsbetrieben selbst Beschäftigten, da hier vor allem die indirekten Beschäftigungseffekte, insbesondere in der offiziellen Vertriebs- und Serviceorganisation, bei den informellen roadside workshops und in der Zulieferindustrie ins Gewicht fallen.

Insgesamt ist zu beobachten, daß die Automobilindustrie durchaus positiven Einfluß auf Arbeitsmarkt und Raumstruktur - im Sinne der angestrebten interregionalen Angleichung des Entwicklungsstandes - ausübt.

Die Basis hierfür bildete die staatlich gelenkte dezentrale Ansiedlung der Betriebe. Ebenso ist es eine Frage konsequenter wirtschaftspolitischer Unterstützung, inwieweit sich die beginnende dezentrale Industrialisierung und Urbanisierung verstärkt und zu einem selbsttragenden Wachstumsprozeß an den verschiedenen Standorten entwickelt. Die föderalistische Struktur des Landes mit seinen 19 Bundesstaaten birgt jedoch die Gefahr der Überbetonung des regionalpolitischen Ausgleichsziels auf Kosten der Effizienz.

Gleichzeitig steht Nigeria allerdings vor der Aufgabe, seine im Ölboom vernachlässigte Landwirtschaft zu reaktivieren, um ausgewogene Entwicklung und stabiles Wachstum zu gewährleisten.

Die Einbeziehung von Direktinvestitionen in eine regionalpolitische Strategie industrieller Dispersion ist - für Nigeria wie für andere Entwicklungsländer - in zweifacher Hinsicht als zweckmäßig einzustufen: einerseits wegen des von den Investoren geleisteten Kapitalbeitrags, andererseits im Hinblick darauf, daß damit der gerade für Direktinvestitionen typischen besonders starken Konzentration in den Agglomerationszentren entgegengewirkt wird.

Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, daß Nigeria aufgrund seiner (früheren) Attraktivität für Direktinvestitionen eine besondere Stellung innehat mit relativ großer Macht gegenüber den Investoren. Zweifellos kommt es bei der Beurteilung der Eignung im einzelnen darauf an, welche Produkte und mit welchen Mitteln hergestellt werden sollen.

Aus einer konkreten Fallstudie wie der vorliegenden allgemeine Schlußfolgerungen mit genereller Übertragbarkeit auf andere Entwicklungsländer zu ziehen, ist problematisch.

Denn 'die Entwicklungsländer' als homogene Gruppe gibt es nicht; die spezifischen Eigenarten jedes Landes müssen in Betracht gezogen werden, so wie etwa die Besonderheit Nigerias, die in seinem früheren Reichtum und der zwar nicht mehr reichlich sprudelnden, aber immer noch vorhandenen Einnahmequelle durch Ölverkäufe liegt.

Es sind die an diesem Beispiel verdeutlichten grundlegenden Zusammenhänge, Entwicklungsrichtungen und Tendenzen, die letztlich Relevanz besitzen und als Anhaltspunkte bei der Einschätzung bestimmter Probleme in Regionalplanung und -politik dienen können.

Prinzipiell lassen sich aufgrund der Vielschichtigkeit und Komplexität der Wirkungszusammenhänge in gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Systemen, deren Prozeßabläufe 'den Stromfäden eines Wildwassers gleichen', so Hans-Peter Dürr (1984), keine exakten Prognosen machen oder allgemeingültige Problemlösungsrezepte finden.

Es war das Anliegen dieser Arbeit, einen Beitrag zu leisten zur Erforschung eines Wildwasserwirbels.

A N H A N G

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Neoklassisches Modell regionalen Wachstums	212
Kaldors Polarisationsmodell	213
Schaubild 1 : Relation between Primacy and per Capita Gross National Product	214
Schaubild 2 : Level of urbanization and per Capita Gross National Product	215
Tab. 1 : Regionale Pro-Kopf-Einkommensunterschiede im internationalen Vergleich	216
Tab. 2 : Degree of Urban Concentration Ranked by the Primacy Index	217
Tab. 3 : Verschiedene Maßzahlen zum Anteil der Stadt- bevölkerung in 24 Regionen der Erde	218
Tab. 4 : Die Standortbedingungen und ihr nationaler, länderspezifischer, bzw. ihr regionaler/ lokaler Charakter	219
Tab. 5 : } Standortfaktoren	220
Tab. 6 : }	221
Tab. 7 : } Faktoren der Standortwahl	222
Tab. 8 : } im internationalen Rahmen	223
Tab. 9 : }	224
Tab. 10 : } Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen	225
Tab. 11 : }	226
Tab. 12 : Bergbau und Ölförderung in Nigeria	227
Tab. 13 : Gross Domestic Product at 1977/78 Factor Cost - Percentage Distribution	228
Tab. 14 : Nigeria's Crude Oil Production and Export Statistics, 1958 - 80	229
Tab. 15 : Gross Domestic Product at Current Factor Cost: 1978/79 - 1982, Percentage Distribution	230
Tab. 16 : Projected Population of Nigeria by State	231
Tab. 17 : Recurrent Revenue of the Federal Government	232
Tab. 18 : Shift-share Analysis of Nigeria's Manu- facturing Employment Growth 1968 - 73 / 1973 - 78	233

	Seite
Tab. 19 : Industrial Relations	234
Tab. 20 : Regional Disparities Based on Gross Regional Product (International Comparison)	235
Tab. 21 : Ausbildungsaktivitäten von Anammco	236
Tab. 22 :	239
Tab. 23 : { Beispiele spezieller Ausbildungsprogramme	240
Tab. 24 : { bei PAN	241
Tab. 25 : Ausbildungszahlen bei PAN	242
Tab. 26 : Ausbildungszahlen bei VWoN	243
Karte 1 : Population Density, 1963 Census	244
Karte 2 : Distribution of towns and cities with population of 20 000 or more	245
Karte 3 : Die Standorte der verarbeitenden Industrie in Nigeria und die Beschäftigung	246

Neoklassisches Modell regionalen Wachstums

$$y_i = a_i k_i + (1-a_i) l_i + t_i$$

$$k_i = \frac{s_i}{v_i} + \sum_j k_{ji}$$

$$l_i = n_i + \sum_j m_{ji}$$

$$k_{ji} = f_k(r_i - r_j)$$

$$m_{ji} = f_l(w_i - w_j)$$

i, j : Regionen i und j

y, k, l, t : Wachstumsraten von Output, Kapital, Arbeit und technischem Fortschritt

s : Sparquote

v : Kapitalkoeffizient

k_{ji} : jährlicher Nettokapitalstrom von j nach i dividiert durch den Kapitalstock der Region i

n : natürliche Wachstumsrate der Bevölkerung

m_{ji} : jährliche Nettomigration von j nach i dividiert durch die Bevölkerung von Region i

r : Kapitalertrag

w : Lohnsatz

Quelle: Richardson (1979), S. 139

Kaldors Polarisationsmodell

$$t_i = f_i^1(y_i), \text{ mit } f_i^1 > 0 \text{ und steigend}$$

$$(W_i/T_i) = f_i^2(t_i), \text{ mit } f_i^2 < 0 \text{ und fallend}$$

$$y_i = f_i^3(W_i/T_i), \text{ mit } f_i^3 < 0 \text{ und fallend}$$

$$W_i = \bar{W}$$

i: Region i

t: Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität

y: Wachstumsrate der Produktion

W: Lohnsatzindex

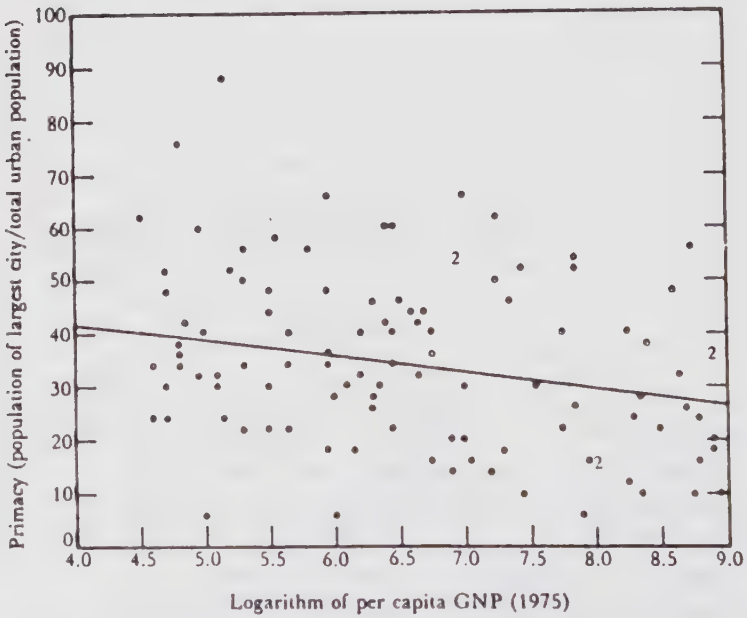
T: Produktivitätsindex

$\bar{W}$: gesamtwirtschaftlicher Lohnsatz

Quelle: Richardson (1973), S. 30 f.

SCHAUBILD 1

Relation between Primacy and per Capita GNP



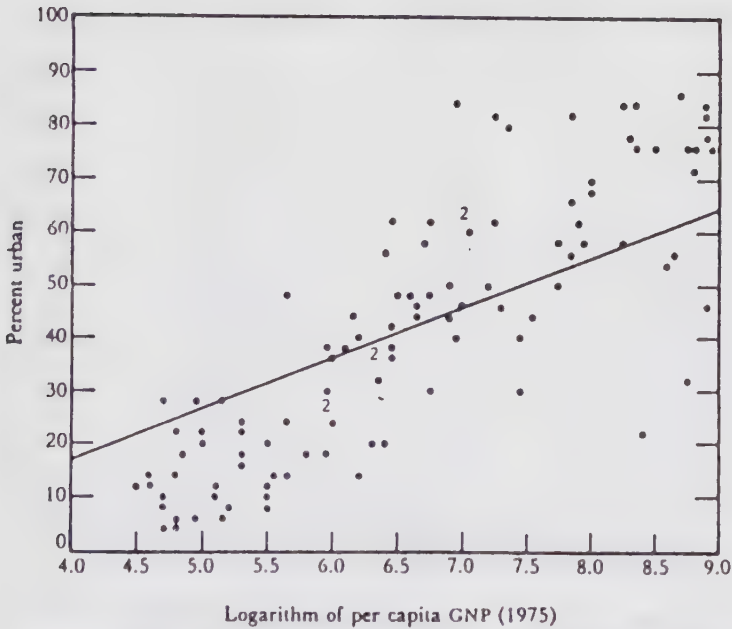
Note: The number 2 refers to two identical observations. The sample contained 111 countries but only 106 are plotted; five outliers are not on the chart.

Estimated equation: $\text{Primacy} = 53.806 - 2.9937 \ln(\text{GNP per capita})$.

Quelle: Renaud (1981), S. 109

SCHAUBILD 2

Level of Urbanization and per Capita GNP



Note: The number 2 refers to two identical observations. The sample contained 111 countries but only 106 are plotted; five outliers are not on the chart. Estimated equation: Percent urban = 20.845 + 9.558 ln GNP per capita. $R^2 = 0.456$.

Source: William Dillinger, "A National Urban Data File for 114 Countries," Urban and Regional Report no. 79-5 (Washington, D.C.: Urban and Regional Economics Division, World Bank, 1979).

TABELLE 1

Regionale Pro-Kopf-Einkommensunterschiede im internationalen Vergleich				
Länder (Erhebungszeit- punkt)	Höchstes regionales Pro-Kopf-Einkommen in Relation des durchschnittli- chen nationalen Pro-Kopf-Ein- kommens	Niedrigstes Pro-Kopf-Einkommen	1 : 2	2 : 1
0	1a)	2a)	3c)	4c)
Niederlande (1958)	116,5	80,2	1,45	0,69
USA (1957) ^{b)}	118,7	70,4	1,69	0,59
Großbritannien (1959/60)	119,6	63,9	1,87	0,53
BRD (1960)	176,1	76,9	2,29 ^{x)}	0,44
Frankreich (1958)	159,6	68,7	2,32	0,43
Griechenland (1954)	143,0	58,3	2,45	0,41
Chile (1958)	194,6	57,1	3,40	0,29
Italien (1960)	154,6	44,4	3,48	0,29
Spanien (1957)	199,6	52,2	3,82	0,26
Philippinen (1957)	289,6	63,0	4,60	0,22
Puerto Rico (1960)	192,2	41,0	4,69	0,21
Jugoslawien (1960)	191,5	35,4	5,41	0,18
Indien (1955/56)	326,1	43,5	7,50	0,13
Kolumbien (1953)	189,7	17,6	10,78	0,09
Brasilien (1959)	310,5	28,5	10,89	0,09

x) Die Werte für USA, Großbritannien, Chile, Kolumbien, Brasilien stimmen mit Ausnahme des der BRD mit denen Egner überein. Für die BRD wird von Egner fälschlicherweise ein Wert von 2,4 angegeben. Vgl. Erich Egner: Regionalpolitik in einer unterentwickelten Volkswirtschaft, a.a.O., S. 106.

Quelle

- a) Mit Ausnahme der USA sind die Werte entnommen von Jeffrey G. Williamson: Regional Inequality and the Process of National Development, a.a.O., S. 47-67, Appendix Tables.
 b) Die Werte für die USA stammen von Harvey S. Perloff u.a.: Regions, Resources and Economic Growth, a.a.O., S. 27, Tab. 9.
 c) Eigene Berechnungen.

Quelle: Klages (1975), S. 30

TABELLE 2

Degree of Urban Concentration Ranked by the Primacy Index

<i>Place</i>	<i>Index</i>	<i>Place</i>	<i>Index</i>	<i>Place</i>	<i>Index</i>	<i>Place</i>	<i>Index</i>
Hong Kong	100	Argentina	45	Sudan	33	Indonesia	21
Singapore	100	Korea, Rep. of	45	Afghanistan	32	Japan	21
Mozambique	88	Peru	45	Syria	32	Sri Lanka	21
Burundi	75	Rhodesia	45	Bangladesh	31	Sweden	20
Lebanon	72	Uganda	44	Finland	31	Switzerland	20
Jamaica	66	Nicaragua	43	Papua New Guinea	31	Taiwan	19
Senegal	65	Benin	42	Zaire	31	Germany, Fed. Rep. of	19
Uruguay	62	Jordan	42	Ghana	30	Turkey	19
Laos	61	Dominican Republic	41	Iran	30	Nigeria	18
Ivory Coast	60	El Salvador	40	Mexico	30	Romania	18
Malawi	60	Guinea	40	Niger	30	Canada	17
Paraguay	59	Israel	40	Yemen Arab Republic	30	Korea, Dem. Rep. of	17
Togo	58	Chad ^a	39	Zambia	29	Belgium	16
Haiti	56	Cuba	39	Morocco	28	Italy	16
Angola	55	Egypt	39	New Zealand	28	Malaysia	16
Libya	55	Guatemala	39	Philippines	28	Poland	16
Chile	54	Hungary	39	Vietnam	28	Brazil	15
Greece	54	Saudi Arabia	38	Venezuela	27	Spain	15
Costa Rica	53	Honduras	36	Albama	26	Algeria	14
Ireland	51	Norway	36	Australia	25	South Africa	13
Portugal	51	Burma	35	Pakistan	24	Czechoslovakia	11
Somalia	51	Denmark	35	United Kingdom	24	Yugoslavia	11
Tanzania	51	Tunisia	35	Upper Volta	24	Netherlands	10
Iraq	50	Bolivia	34	France	23	United States	10
Sierra Leone	50	Ecuador	34	Mali	23	German Dem. Rep.	9
Kenya	48	Madagascar	34	Bulgaria	21	China	6
Austria	47	Kampuchea ^a	33	Cameroon	21	India	6
Rwanda	47	Ethiopia	33	Colombia	21	U.S.S.R.	5
Thailand	47	Nepal	33				

Note: The primacy index is the ratio of the population of the largest city to the total urban population.

^a. Data not reliable.

Source: Based on United Nations, *Demographic Yearbook*, 1976, and indigenous sources.

Quelle: Renaud (1981), S. 35

TABELLE 3

Percentages of Urban in Total Population, Million-city Population in Urban Population, and Million-city Population in Total Population, 1950 and 1975, in Eight Major Areas and 24 regions of the World*

Area or region	Percentage of urban in total population		Percentage of million-city population in urban population		Percentage of million-city population in total population	
	1950	1975	1950	1975	1950	1975
NORTHERN AMERICA	63.6	76.5	37.9	47.5	24.5	36.3
OCEANIA	64.5	71.6	36.6	37.0	23.6	26.5
EUROPE	54.8	67.2	28.4	31.2	15.5	20.9
SOVIET UNION	39.4	60.5	10.5	16.4	4.1	9.9
LATIN AMERICA	40.9	60.4	22.5	36.9	9.2	22.3
EAST ASIA	16.6	30.7	27.6	36.0	4.6	11.0
AFRICA	13.2	24.4	8.2	22.0	1.1	5.4
SOUTH ASIA	15.5	23.0	15.3	29.7	2.4	6.8
More developed regions	53.4	69.2	30.5	33.5	15.1	23.2
Australia and New Zealand	78.7	85.5	37.4	39.2	29.4	33.6
Temperate South America	62.8	80.8	34.9	44.6	21.9	36.0
Western Europe	63.2	77.1	23.2	30.7	14.7	23.7
Northern America	63.6	76.5	37.9	47.5	24.5	36.3
Japan	50.3	75.2	27.5	38.6	13.8	29.0
Northern Europe	70.8	75.1	44.8	41.3	31.7	31.0
Soviet Union	39.4	60.5	10.5	16.4	4.1	9.9
Southern Europe	44.9	59.2	25.3	32.6	11.4	19.3
Eastern Europe	42.2	56.6	20.4	19.8	8.6	11.2
Less developed regions	15.6	27.3	18.4	31.4	2.9	8.6
Tropical South America	36.5	59.3	17.0	38.9	6.2	23.1
Middle America	39.5	57.1	20.3	32.2	8.0	18.4
Other East Asia*	23.2	50.0	33.7	57.8	7.8	28.9
Caribbean	33.0	48.2	20.1	17.4	6.6	8.4
Southern Africa	36.5	46.2	0.0	31.2	0.0	14.4
Western South Asia	23.3	43.7	0.0	30.7	0.0	13.4
Northern Africa	23.2	39.5	19.8	32.0	4.6	12.6
Micronesia and Polynesia	20.6	32.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Middle Africa	8.1	24.6	0.0	18.4	0.0	4.5
China	11.1	23.5	26.9	31.8	3.0	7.5
Eastern South Asia	13.4	22.1	13.3	34.2	1.8	7.6
Middle South Asia	15.6	21.1	18.0	27.6	2.8	5.8
Western Africa	9.6	18.5	0.0	9.7	0.0	1.8
Melanesia	2.0	13.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Eastern Africa	5.3	12.3	0.0	7.7	0.0	0.9

*East Asia other than China or Japan

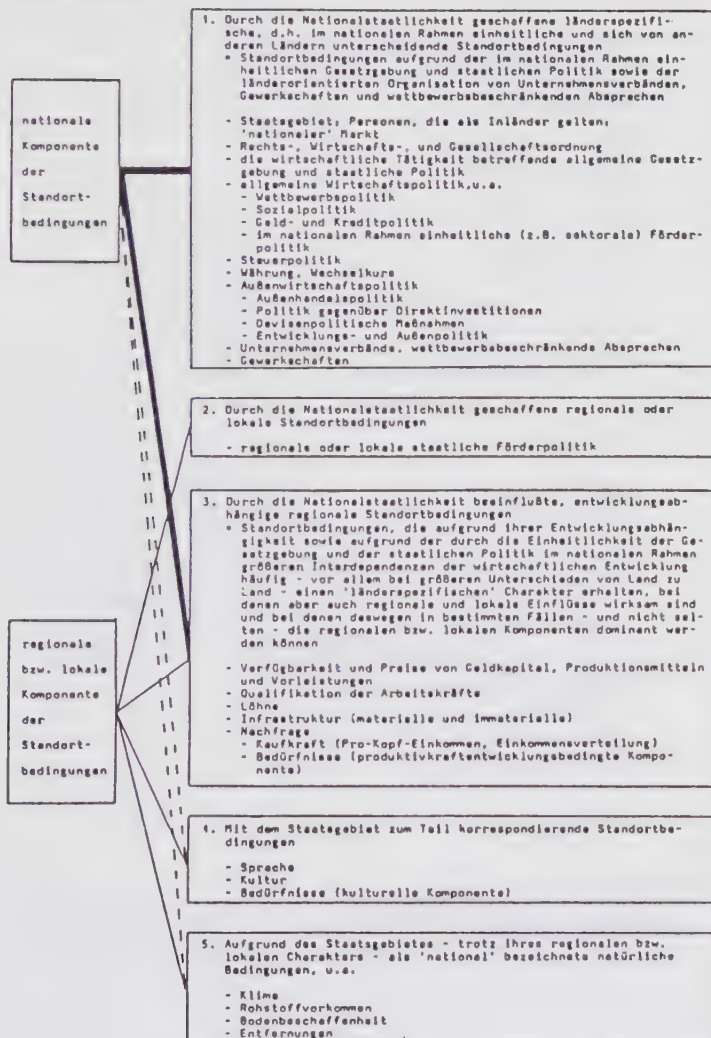
SOURCE: United Nations Population Division

*Table 1, reprinted from HABITAT: United Nations Conference on Human Settlements, Global Review of Human Settlements, Item 10 of the Provisional Agenda A/CONF 70/A/1, pp. 21-22.

Quelle: Hay (1977), S. 90

TABELLE 4

Die Standortbedingungen und ihr nationaler, länderspezifischer, bzw. ihr regionaler/lokaler Charakter



Quelle: Tesch (1980), S. 367

TABELLE 5

Standortfaktoren nach Behrens^{*)}

Standortfaktoren, die Beschaffung und Produktion betreffen

1. Beschaffungsbedingungen
 - Verfügbarkeit (Qualität, Quantität)
 - Beschaffungskosten
 - Beschaffungszeit

aufgrund

 - Beschaffungspotential
 - Beschaffungskontakten
 - Beschaffungskonkurrenz

folgender Einsatzfaktoren

 - Betriebsraum (Grundstücke, Gebäude)
 - Anlagegüter
 - Arbeitsleistungen
 - Fremddienste
 - Materialien und Waren (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Vorprodukte)
 - Kredit
 - Leistungen des staatlichen Verbandes
2. Transformationsbedingungen
 - Geologische Bedingungen
 - Klimatische Verhältnisse
 - Technische Agglomeration

Standortfaktoren, die den Absatz betreffen

3. Absatzbedingungen
 - Absatzmenge
 - Absatzpreise

aufgrund

 - Absatzpotential
 - Absatzkontakten
 - Absatzkonkurrenz

diese werden bestimmt

 - bei der Produktion von Vor- und Zwischenprodukten sowie Investitionsgütern durch die
 - Zahl der Unternehmen, die aufgrund ihres Leistungsprogrammes oder ihrer Leistungsmethode als Abnehmer in Frage kommen
 - Kapazität dieser Unternehmen
 - direkt bei der Produktion von Konsumgütern und indirekt bei der Produktion von Vor- und Zwischenprodukten sowie Investitionsgütern durch die
 - Einwohnerzahl
 - Bevölkerungsstruktur
 - Verbrauchsgewohnheiten
 - Kaufkraft
 - bei beiden Produktionen durch
 - Herkunfts-Goodwill
 - Staatliche Absatzhilfen
 - Absatzagglomeration

} Bedarf^{xx)}

^{*)} Die Übersicht wurde erstellt auf der Grundlage von Behrens, K.C.: 'Allgemeine Standortbestimmungslehre', Köln/Opladen, 1961, S. 44 ff; dabei wurden einige Umstellungen vorgenommen.

^{xx)} Behrens spricht - abweichend von der üblichen Terminologie - von Bedürfnissen.

TABELLE 6

Standortfaktoren nach Rüschepöhler ^{x)}

1. Standortbedingte Verfügbarkeit

1.1. Standortfaktoren, die einer rechenhaften Erfassung zugänglich sind

- Standortfaktoren, die die Leistungsbereitschaft betreffen
 - Grundstücke
 - Anlagen und Gebäude
 - Versorgungseinrichtungen (Strom, Gas, Wasser)
 - Verkehrseinrichtungen (Straßen-, Bahn-, Wasser- und Luftverbindungen)
- Standortfaktoren, die die laufende Leistungserstellung betreffen
 - Arbeitskräfte
 - Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe
 - Energieversorgung
 - Nutzwasserversorgung
 - Abfallbeseitigung

1.2. Standortfaktoren, die einer rechenhaften Erfassung nicht zugänglich sind

- des lokalen Standortes
 - Geographische Gegebenheiten
 - Klimatische Verhältnisse
 - Rechtliche Beschränkungen
- des Einzugsgebietes
 - Marktkontakte (Beschaffung und Absatz, 'Führungsvorteile')
- des durch Hoheitsbefugnisse umgrenzten Raumes^{xx)}

2. Standortbedingte Kosten

2.1. Durch Periodisierung zu erfassende Standortkosten

- Kosten der Grundstücksnutzung
- Kosten der Gebäudenutzung
- Kosten der Nutzung von Maschinen und Anlagen
- Kosten der Versorgungsleitungen
- Kosten der Verkehrseinrichtungen

2.2. Unmittelbar zu erfassende Standortkosten

- personalbezogene Kosten
- Kosten der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe
- Kosten für Energie und Nutzwasser
- Kosten für Abfallbeseitigung
- Transportkosten
- Steuern
- sonstige unmittelbare Standortkosten (z.B. Zinsen, Patent- und Lizenzgebühren)

^{x)} Die Übersicht wurde erstellt auf der Grundlage von Rüschepöhler, H., 'Der Standort Industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem', Berlin, 1957

^{xx)} Rüschepöhler geht hier nicht auf 'nationale' und damit von Land zu Land verschleiden ausgeprägte Standortbedingungen ein, sondern nur auf Führungsvorteile hinsichtlich des Kontaktes zu staatlichen Behörden.

TABELLE 7

Faktoren der Standortwahl im internationalen Rahmen nach Volkholz¹⁾

1. Investitionsklima

- Bestimmungen zum Fremdeigentum (Begrenzung des ausländischen Kapitalanteils auf eine Minderheit, Ausschluss fremden Kapitals in bestimmten Industriezweigen)
- Diskriminierung und Überwachung ausländischer Firmen (Öffentliche Beschaffungspolitik, Steuersystem, Importlizenzen u.ä.)
- Freiheit des Devisenverkehrs (Genehmigungsverfahren für Warenimporte, Kapital- und Gewinntransfers)
- Währungsstabilität (Abwertungen, Aufwertung, Kursentwicklung)
- relative Inflationsrate
- politische Stabilität
- Ordnungspolitik (Möglichkeit der Verstaatlichung, Arten der Mitbestimmung)
- Tarifpolitik und Streikrisiko
- Entwicklung des lokalen Kapitalmarktes
- Bereitschaft zur Errichtung von Zollmauern gegenüber ausländischer Einfuhr für eine neu zu errichtende Produktion
- regionale Förderungsmaßnahmen
- Umweltschutzaufgaben

2. Absatzmarkt

- gegenwärtiger und zukünftiger Bedarf (insgesamt und nach Produktgruppen)
- Aktivität der in- und ausländischen Konkurrenz
- Markteigenheiten (Klima, Kultur, Entwicklungsgrad, Akzeptanz ausländischer Produkte)
- Marketingsysteme (Rolle der verschiedenen Handelsfunktionen, Werbemedien, Absatzformen)
- Industrielle Umwelt (Reifegrad des Produkts im betreffenden Land, Stadium im Produktzyklus, Produktfinanzierung, Qualitätsniveau)
- Rechtliche Eingrenzung (technische Normen, Sicherheitsvorschriften, Patente, Steuerpräferenzen, Abzahlungsrichtlinien)

3. Arbeitsmarkt

- Verfügbarkeit von Arbeitskräften
- Qualifikation der Arbeitskräfte
- Lohnniveau und soziale Lasten
- Arbeitsmoral und Einsatzfreudigkeit der Arbeitskräfte
- Bedingungen für die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte, insbesondere von ausländischen Managern und Experten

4. Beschaffungsmarkt

- Verfügbarkeit der benötigten Rohstoffe und Halbfabrikate
- Verfügbarkeit von Energie
- Lokales Preisniveau im Vergleich zu Weltmarktpreisen
- Importmöglichkeiten nicht vorhandener Materialien
- Transporteinrichtungen und Transportkosten
- Nachrichten- und Verkehrsbedingungen

5. Wirtschaftlichkeit

- Economies of scale (Wirtschaftliche Größenordnung der Produktion)
- Zöllebarrieren bei alternativen ausländischen Standorten
- Transportkosten für alternative Standorte
- Alternative Faktorkosten (Lohnniveau und Rohstoffkosten)
- Förderungsmaßnahmen

¹⁾ vgl. Volkholz, K.: 'Standortplanung im multinationalen Unternehmen', in: Prognos (Hrsg.), 'Standortpolitik und Unternehmensplanung', Basel, 1977, 2. Auflage, S. 106 ff

TABELLE 8

Faktoren der Standortwahl im internationalen Rahmen nach Reuter^{x1)}

1. Absatzmarktrelevante Faktoren

- Verkehrsmäßige Gegebenheiten (Entfernung zum nächsten Schnellstraßen- bzw. Autobahnschluß, Gleisanschluß)
- Entfernung zu den Hauptabsatzgebieten
- Marktpotentiale bzw. Markterschließungsmöglichkeiten

2. Beschaffungsmarkt für Rohstoffe, Basiselbzeug und Energie

- Entfernung zu den Hauptlieferanten
- Verkehrsmäßige Gegebenheiten
- kostengünstige Versorgung mit Strom, Heizöl, Erdgas

3. Personalmarkt

- Verfügbarkeit von Arbeitskräften der verschiedenen Anforderungsprofile
- Lebensbedingungen (Bildungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Sozialeinrichtungen, Wohnungsangebot, Freizeitwert)
- Angebot an wichtigen außerbetrieblichen Dienstleistungen (Rechenzentren, Kantinendienst)
- Umzugswilligkeit von Mitarbeitern

4. Grundstücksvoraussetzungen

- Landerwerbs- und Nebenkosten
- Integration des Geländes in eine Bauleitplanung
- Geologische Voraussetzung für Errichtung von Hochbauten
- Verwendbarkeit bestehender Bebauungen
- Erweiterungsmöglichkeiten
- Parkplatzfläche

5. Rechtsvorschriften und ihre finanziellen Auswirkungen

- Betriebsrelevante Umweltschutzvorschriften
- Steuerbelastung der regionalen Gebietskörperschaft
- Möglichkeit der Gewinn-Transferierung
- Förderungsmöglichkeiten für die Ansiedlung

6. Politisch-wirtschaftliche Umweltsituation

- politische Stabilität
- Schwierigkeiten bei der Zusammenarbeit mit nationalen Behörden

^{x1)} vgl. Reuter, K.P.: 'Internationale Standortwahl', in: Prognos (Hrsg.): 'Standortpolitik und Unternehmensplanung', Basel, 1977, 2. Auflage, S. 129 ff

TABELLE 9

Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen: Ergebnisse der Untersuchung von Robinson^{x1)}

Fragebogen:
205 Unternehmen, 178 US-amerikanische, 19 europäische und 8 japanische; 2.444 Investitionen;

	Afrika	Europa	Latein-amerika	Asien und Ozeanien	Insgesamt	Anteil an allen Erhebten Gründen (in %)
Aussicht auf relativ höhere Rendite	10	57	83	32	182	52,3
Eintritt in einen neuen Markt	11	68	63	26	168	48,3
Erhaltung eines bestehenden Marktanteils angesichts von Zoll-schranken oder Devisenrestriktionen	4	44	55	27	130	37,4
Mit Konkurrenten gleichziehen bzw. den Konkurrenten zuvor-kommen	11	30	60	29	130	37,4
Aufbau einer Exportbasis für benachbarte Länder	5	62	25	12	104	29,9
Aufbau einer neuen Industrie	7	19	44	24	94	27,0
Vorhandensein von Fachkräften	4	55	21	14	94	27,0
Geringere Arbeitskosten	4	40	25	10	79	22,7
Finanzierungseinrichtungen und Banken	5	35	14	12	66	19,0
Vorhandensein von Organisationspersonal	1	37	13	9	60	17,2
Vorhandensein von ungelernten Arbeitskräften	4	17	21	13	55	15,8
Straßen, Eisenbahn- und Hafeneinrichtungen	5	18	22	8	53	15,2
Vorhandensein von Zulieferer- und Abnehmerindustrien	2	20	12	5	39	11,2
Vorhandensein von Energie	2	16	9	6	33	9,5
Produktion für die Muttergesellschaft	3	7	1	4	15	4,3
Wohn-, Erholungs- und Einkaufsverhältnisse	0	6	3	6	15	4,3
Gesundheitseinrichtungen	1	7	2	4	14	4,0
Vorhandensein von Lagereinrichtungen	1	6	2	2	11	3,2
Ohne besonderen Grund	2	2	0	2	6	1,7
Keine Antwort	1	3	11	2	17	4,9

^{x1)} Robinson, H.J.: 'The Motivation and Flow of Private Foreign Investment', Menlo Park (Cal.), 1961, S. 25;
die Angaben wurden entnommen aus: Heidhues, F.: 'Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen' - Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen, Tübingen, 1969, S. 161;

Quelle: Tesch (1980), S. 619

TABELLE 10

Bestimmungsgünde der Direktinvestition: Ergebnisse einer Anhörung des Bundestagsausschusses für wirtschaftliche Zusammenarbeit^{*)}

Anhörung von Firmenvertretern vor dem Ausschuß über die Motive der Direktinvestitionen ihrer Unternehmen in Entwicklungsländer; 10 Unternehmen;

Entscheidungsgrund	Nennungen ^{xx)}	
	Anzahl	Prozent
Markterschließung	8	21,1
Marktsicherung	7	18,4
Rohtoffsicherung	5	13,2
Zwangsmotive	4	10,5
Förderungsmaßnahmen des Entwicklungslandes	4	10,5
Förderungsmaßnahmen der (IHD)	3	7,9
Arbeitskräfteangebot	3	7,9
Niedrige Löhne	2	5,3
Hohe Erträge	1	2,6
Niedrige Preise für Betriebsmittel	1	2,6
Umweltschutzerleichterungen	1	2,6
	38	100,0

^{*)} Auswertung der Ergebnisse der Anhörung des Bundestagsausschusses für wirtschaftliche Zusammenarbeit vom 11./12. Nov. 1974; die Angaben wurden entnommen aus: Jüttner, H.: 'Förderung und Schutz deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern', Baden-Baden, 1975, S. 102;

^{xx)} Die Unternehmen nannten zumeist mehrere Motive.

Fragebogen:
Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland über die Motive ihrer Direktinvestitionen in Entwicklungsländer;

Faktoren	Antworten			
	Firmen Anzahl	Prozent	Nennungen ^{xx)} Anzahl	Prozent
Sicherung und Ausbau eines bisherigen Marktes	42	91,3	107	28,8
Ausdehnung der Auslandsaktivität auf neue Märkte	41	89,1	90	22,6
Umgehung von Handels- bzw. Exporthindernissen	31	67,4	61	15,3
Niedrige Preise für Roh- und Betriebsstoffe, niedrige Löhne	25	54,4	41	10,3
Erwartung einer hohen Rendite	22	47,8	33	8,3
Förderungsmaßnahmen für Auslandsinvestitionen	24	52,2	32	8,0
Entwicklungspolitische und volkswirtschaftliche Ziele	12	26,1	17	4,2
Sicherung und Erweiterung der Rohstoffbasis	7	15,2	17	4,2
Beteiligungsübernahme bei Anlagenerrichtung	1	2,2	1	0,3
			399	100,0

^{*)} Jüttner, H.: 'Förderung und Schutz deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern', Baden-Baden, 1975, S. 101;

^{xx)} Jede Firma konnte jeden Faktor je nach Bedeutung mit 0 bis 3 Kreuzen bewerten.

Quelle: Tesch (1980), S. 624 u. 625

TABELLE 11

Bestimmungseründe der Direktinvestition: Ergebnisse einer Untersuchung des HWWA^{x)}

Umfrage bei Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland über die Motive ihrer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern; 116 Projekte;

Motive	Antworten ^{xx)}	
	absolut	in Prozent
Erschließung neuer Märkte	69	24,8
Zwangsmotive (Patentsicherung, Importrestriktionen, Auftragsicherung)	57	20,5
Vergünstigungen steuerlicher und finanzieller Art seitens	36	12,9
a) der Bundesrepublik Deutschland	27	9,7
b) der Entwicklungsländer	9	3,2
Sicherung der Markttstellung	35	12,6
davon wegen		
a) Exportrückgang	16	5,7
b) verschärften Wettbewerbs in der Bundesrepublik Deutschland	7	2,5
c) Veränderungen in der Nachfragestruktur in Europa	6	2,2
d) sonstiger Motive	6	2,2
Good-Will-Motive	24	8,6
Schaffung von zusätzlichem Absatz für andere Unternehmensprodukte	15	5,4
Niedrige Löhne	15	5,4
Sicherung von Rohstofflieferungen	8	2,9
Niedrige Preise für Roh- und Werkstoffe	5	1,8
Mangel an Arbeitskräften in der Bundesrepublik Deutschland	3	1,1
Sonstige Motive	11	4,0
Summe	278	100,0

^{x)} Kerschull, D.: 'Motive für deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern', in: Probleme der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern', Beihefte der Konjunkturpolitik, Berlin, 19/1972, S. 17;

^{xx)} Mehrfachbeantwortungen waren möglich.

Quelle: Tesch (1980), S. 623

TABELLE 12

MINERAL PRODUCTION IN NIGERIA : 1975-1979

	Crude Petroleum (Million Barrels)	Tin Metal (Tonnes)	Limestone (Tonnes)	Columbite (Tonnes)	Cassiterite (Tonnes)	Coal (Tonnes)
1975	651.315	4.265	309.643	991	6.285	248.791
1976	757.652	3.809	1,553.527	673	5.008	290.949
1977	765.297	3.315	1,243.198	862	4.402	237.509
1978	692.269	2.985	409.268	567	3.981	263.774
1979	840.864	2.188	2,064.070	521	3.374	166.024

SOLID MINERAL PRODUCTION
(Tonnes)

Mineral	1980 (1)	1981 (2)	1982 ¹ (3)	Changes Between (1) & (2)		Changes Between (2) & (3)			
				Actual	Percentage	Actual	Percentage		
Cassiterite	3,570	3,172	2,481	-	398	-11.1	-	691	-21.8
Columbite	554	377	188	-	177	-31.9	-	189	-50.1
Coal	175,977	115,893	63,122	-	60,084	-34.1	-	52,771	-45.5
Limestone	2,518,205	1,508,899	906,403	-	1,009,306	-40.1	-	602,496	-39.9
Total	2,698,306	1,628,341	972,194	-	1,069,965	-39.7	-	656,147	-40.3

¹ Provisional

Sources: Nigerian Coal Corporation, Enugu; Federal Ministry of Mines and Power, Lagos.

INDEX OF MINING PRODUCTION
(1972 = 100)

Mineral	Weights	1980 (1)	1981 ¹ (2)	1982 ² (3)	Changes Between (1) & (2)		Changes Between (2) & (3)	
					Actual	Percentage	Actual	Percentage
Petroleum	449.3	113.1	79.0	70.8	- 34.1	-30.2	- 8.2	-10.4
Gas	0.2	587.4	414.7	375.9	-172.7	-29.4	-38.8	- 9.4
Cassiterite	3.4	39.0	34.6	27.1	- 4.4	-11.3	- 7.5	-21.7
Columbite	0.4	40.6	27.7	13.8	- 12.9	-31.8	-13.9	-50.2
Coal	0.6	54.0	35.5	19.3	- 18.5	-34.3	-16.2	-45.6
Limestone	0.4	184.6	110.6	66.3	- 74.0	-40.1	-44.3	-40.1
All Minerals	454.3	112.7	78.7	70.5	- 34.0	-30.2	- 8.2	-10.4

¹ Revised.² Provisional.

Sources: Federal Ministry of Mines and Power, Federal Office of Statistics and Nigerian National Petroleum Corporation.

Quellen: National Planning Office (1981), S. 127 und
Central Bank of Nigeria (1983), S. 22 und 19

TABELLE 13

GROSS DOMESTIC PRODUCT AT 1977/78 FACTOR COST - PERCENTAGE DISTRIBUTION

	ACTIVITY SECTORS	1972/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	1980	1981
1.	AGRICULTURE	20.12	20.35	18.19	15.39	15.90	14.63	13.34	12.71	12.71
2.	LIVESTOCK	4.00	3.64	3.58	3.60	3.56	3.90	3.45	3.49	3.73
3.	FORESTRY	1.30	1.26	1.18	1.08	0.93	0.93	0.86	0.84	0.87
4.	FISHING	5.60	5.19	5.16	5.04	4.80	5.23	5.09	5.18	5.57
5.	MINING AND QUARRYING	25.90	26.61	23.10	25.64	24.66	23.95	25.82	23.80	17.87
5.1	COAL	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5.2	CRUDE PETROLEUM	34.46	27.26	21.61	23.25	22.06	21.33	23.45	21.49	15.46
1.3	METAL ORE	0.17	0.13	0.11	0.08	0.07	0.07	0.07	0.06	0.06
5.4	QUARRYING AND NON - METALLIC MINERALS	1.26	1.22	1.26	2.31	2.53	2.55	2.30	2.25	2.32
6.	MANUFACTURING	4.00	3.45	4.37	4.88	4.85	5.88	5.96	4.98	8.22
6.1	LARGE SCALE	3.38	3.29	3.91	4.37	4.34	5.26	5.33	6.28	7.37
6.2	SMALL SCALE	0.62	0.36	0.66	0.51	0.51	0.62	0.63	0.72	0.86
7.	UTILITIES	0.32	0.28	0.22	0.28	0.31	0.39	0.42	0.49	0.61
7.1	ELECTRICITY	0.31	0.27	0.30	0.26	0.29	0.36	0.39	0.44	0.55
7.2	WATER	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.05	0.06
8.	BUILDING AND CONSTRUCTION	7.73	6.95	7.11	8.53	9.33	9.51	8.67	9.50	10.52
9.	TRANSPORT	3.57	3.20	3.39	3.18	3.08	3.46	3.51	3.88	4.56
9.1	ROAD	3.36	2.91	2.99	2.74	2.65	2.86	2.80	3.00	3.42
9.2	RAIL	0.10	0.04	0.06	0.04	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08
9.3	OCEAN	0.16	0.16	0.19	0.25	0.24	0.37	0.45	0.58	0.78
9.4	AIR	0.05	0.09	0.15	0.15	0.15	0.18	0.20	0.23	0.28
10.	COMMUNICATION	0.13	0.13	0.16	0.17	0.16	0.19	0.19	0.20	0.22
10.1	POSTS TELEPHONE AND TELEGRAPHS	0.12	0.10	0.13	0.13	0.12	0.14	0.14	0.15	0.16
10.2	RADIO BROADCASTING, TELEVISION	0.01	0.03	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05	0.06
11.	WHOLESALE AND RETAIL TRADE	18.92	18.00	21.05	20.43	21.13	20.52	21.58	21.53	22.71
12.	HOTELS AND RESTAURANTS	0.21	0.20	0.22	0.21	0.21	0.27	0.29	0.32	0.36
13.	FINANCE AND INSURANCE	0.84	1.43	2.11	2.03	2.16	2.46	2.40	2.49	2.73
13.1	FINANCIAL INSTITUTIONS	0.73	1.32	1.94	1.82	1.91	2.10	1.95	1.99	2.15
13.2	INSURANCE	0.11	0.11	0.17	0.21	0.25	0.36	0.45	0.50	0.58
14.	REAL ESTATE AND BUSINESS SERVICES	0.33	0.33	0.39	0.32	0.32	0.36	0.34	0.34	0.37
14.1	REAL ESTATE	0.01	0.03	0.03	0.02	0.02	0.03	0.02	0.02	0.02
14.2	PROFESSIONAL SERVICES	0.32	0.30	0.36	0.30	0.30	0.33	0.32	0.32	0.35
15.	HOUSING	3.45	3.59	3.85	3.55	3.37	3.55	3.36	3.39	3.63
16.	SUB TOTAL	96.42	96.61	94.18	94.53	94.77	95.23	95.28	95.14	94.69
17.	PRODUCERS OF GOVERNMENT SERVICES	3.58	3.39	5.82	5.47	5.23	4.77	4.72	4.86	5.31
17.1	GOVERNMENT	3.29	3.02	5.30	4.90	4.67	4.09	3.94	4.05	4.39
17.2	UNIVERSITY	0.25	0.29	0.40	0.29	0.36	0.40	0.39	0.40	0.44
17.3	OTHERS	0.04	0.08	0.12	0.18	0.20	0.28	0.37	0.41	0.48
	TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Quelle: Federal Office of Statistics (1982), S. 6

TABELLE 14

Nigeria's Crude Oil Production and Exports
Statistics, 1958-80

Year	Production (barrels)	Exports (barrels)
1958	1,876,062	1,820,305
1959	4,095,611	3,957,446
1960	6,367,187	6,243,527
1961	16,801,896	16,505,985
1962	24,623,691	24,679,769
1963	27,913,479	27,701,320
1964	43,996,895	43,431,563
1965	99,353,794	96,984,975
1966	152,428,168	139,549,969
1967	116,553,292	109,274,902
1968	51,907,304	52,129,855
1969	197,204,486	197,245,641
1970	395,835,689	383,455,353
1971	558,678,882	542,545,131
1972	643,206,685	650,979,689
1973	750,593,415	723,313,837
1974	823,317,838	795,710,044
1975	651,506,761	627,638,983
1976	758,058,380	736,822,998
1977	766,053,944	744,413,355
1978	692,269,121	667,387,067
1979	842,474,109	813,726,843
1980	754,620,497	n.a.
1981	381,394,806*	n.a.
1982	474,500,000*	n.a.

Note: a. Estimates.

Source: Petroleum Inspectorate Annual Report (various issues) and CBN, *Annual Report and Statement of Accounts*, December, 1980.

Quelle: Onoh (1983), S. 47

TABELLE 15

GROSS DOMESTIC PRODUCT AT CURRENT FACTOR COST :
1978/79-1982

PERCENTAGE DISTRIBUTION

<i>Sector</i>	1978-79	1979-80	1980	1981	1982*
1. Agriculture	15.0	13.6	13.3	13.7	14.0
2. Livestock	4.0	3.5	3.6	3.9	4.3
3. Forestry	0.9	0.8	0.7	0.7	0.7
4. Fishing	5.0	4.5	4.6	5.0	5.5
5. Crude Petroleum	22.5	26.2	24.8	18.6	14.9
6. Other Mining & Quarrying	2.5	2.2	2.0	2.1	2.5
7. Manufacturing	5.3	5.1	5.4	6.1	6.5
8. Utilities	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6
9. Constructions	9.1	8.0	8.5	9.2	8.4
10. Transport	3.4	3.5	3.9	4.7	4.6
11. Communications	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
12. Wholesale & Retail Trade	20.9	21.9	22.2	24.1	26.0
13. Hotels & Restaurants	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3
14. Finance & Insurance	2.4	2.2	2.2	2.4	2.7
15. Real Estate & Business Service	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
16. Housing	3.3	3.0	3.0	3.2	3.3
17. Producer of Government Services	4.6	4.4	4.6	4.9	5.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Quelle: Federal Government (1983), S. 15

TABELLE 16

PROJECTED POPULATION OF NIGERIA BY STATE

STATE	Thousand					
	1963 CENSUS	PROJECTED MID-YEAR POPULATION				
		1977	1978	1979	1980	1981
Anambra	3,597	5,062	5,190	5,321	5,455	5,594
Bauchi	2,431	3,421	3,508	3,597	3,688	3,781
Bendel	2,461	3,463	3,551	3,641	3,733	3,828
Benue	2,427	3,415	3,502	3,591	3,681	3,775
Borno	2,997	4,218	4,325	4,435	4,547	4,662
Cross River	3,478	4,895	5,019	5,146	5,276	5,409
Gongola	2,605	3,666	3,759	3,854	3,952	4,052
Imo	3,673	5,169	5,299	5,433	5,571	5,712
Kaduna	4,098	5,768	5,913	6,063	6,217	6,374
Kano	5,775	8,127	8,332	8,543	8,760	8,982
Kwara	1,714	2,413	2,474	2,537	2,601	2,667
Lagos	1,444	2,245	2,319	2,396	2,476	2,559
Niger	1,194	1,681	1,724	1,767	1,812	1,858
Ogun	1,551	2,183	2,238	2,295	2,353	2,412
Ondo	2,730	3,841	3,939	4,038	4,141	4,245
Oyo	5,209	7,330	7,516	7,706	7,901	8,101
Plateau	2,027	2,852	2,924	2,998	3,074	3,152
Rivers	1,720	2,420	2,482	2,545	2,609	2,675
Sokoto	4,539	6,387	6,549	6,715	6,885	7,059
TOTAL	55,670	78,556	80,563	82,621	84,732	86,897

Quelle: Federal Office of Statistics (1981 a), S. 1

TABELLE 17

RECURRENT REVENUE OF THE FEDERAL GOVERNMENT

(₦ Million)

	Actual		Estimates ¹		Percentage Change Between		As Percentage of Total		
	1980 (1)	1981 (2)	1982 (3)	(2) & (1) (4)	(3) & (2) (5)	1980 (6)	1981 (7)	1982 (8)	
Direct Taxes	9,161.1	6,862.5	5,424.0	-25.1	- 21.0	60.1	56.3	51.1	
Company Income Tax	579.2	508.2	550.0	-12.3	8.2	3.8	4.2	5.2	
Personal Income Tax	4.0	12.0	12.5	20.0	4.2	*	0.1	0.1	
Petroleum Profits Tax	8,564.3	6,325.8	4,846.4	-26.1	- 23.4	56.2	51.9	45.7	
Other Taxes ²	13.6	16.5	15.1	21.3	- 8.5	0.1	0.1	0.1	
Indirect Taxes	1,813.5	2,325.8	2,336.0	28.2	0.4	11.9	19.1	22.0	
Import Duties (Including fees)	1,407.2	1,748.6	1,648.1	24.3	- 5.7	9.2	14.4	15.5	
Excise Duties	406.2	577.1	687.7	42.1	19.2	2.7	4.7	6.5	
Export Duties	0.1	0.1	0.2	—	100.0	*	*	*	
Other Revenue	4,259.4	2,991.8	2,857.7	-29.8	- 4.5	28.0	24.6	26.9	
Mining (Rents, Royalties & NNPC sales)	3,789.5	2,238.6	2,021.4	-40.9	- 9.7	24.9	18.4	19.0	
Interest & Repayments	390.7	698.2	787.8	78.7	12.8	2.6	5.7	7.4	
Miscellaneous ³	79.2	55.0	48.5	-30.6	- 11.8	0.5	0.5	0.5	
Total Revenue Collected by Federal Government	15,234.0	12,180.1	10,617.7	-20.0	- 12.8	100.0	100.0	100.0	
Less: Statutory allocation of revenue to State and Local Governments	3,095.3	4,668.5	4,416.6	50.8	- 5.4				
Total Revenue of the Federal Government ⁴	12,138.7	7,511.6	6,201.1 ⁵	-38.1	- 17.4				

¹ Includes capital gains, stamp duties & penalties.

² Licences, fees, earnings and sales, rent on government property, reimbursement and others unspecified.

³ This is made up of 55% of Federation Account revenue plus Federal independent revenue, (i.e. revenue from interest & payments, rents on government property & Personal Income tax of Armed Forces, Police, External Affairs & Federal Capital territory residents)

⁴ CBN Estimates based on oil company payments & receipts by the Dept. of Customs & Excise & Approved Budget Estimates.

Sources: Federal Government Official Gazettes & Approved Estimates & sources as in (4)

* = Less than 0.1.

Quelle: Central Bank of Nigeria (1983), S. 70

TABELLE 18

Comparative Shift-share Analysis 1968-73 Vs. 1973-78

Positive both periods	Changed: Negative to Positive	Negative both periods	Changed: Positive to Negative
—	Benue	Bauchi	Anambra
—	Kaduna	Bendel	Cross River
	Niger	Borno	Gongola
		Imo	Lagos
		Kano	Ogun
		Kwara	Plateau
		Ondo	
		Oyo	
		Rivers	
		Sokoto	

Shift-share Analysis of Nigeria's Manufacturing Employment Growth, 1968-73

State	National Component (1)	Industry mix Component (2)	Competitive Component (3)	Total or observed growth (4)	Net total Shift (5)
Anambra	8146	1692	538	10376	2230
Bauchi	961	333	-1139	155	-806
Bendel	22259	-5820	-2284	14155	-8104
Benue	827	59	-1312	-426	-1253
Borno	1032	166	-1105	93	-939
Cross River	6209	-1020	4094	9283	3074
Gongola	28	-1	31	58	30
Imo	5760	-168	-3046	2546	-3214
Kaduna	10567	2817	-15756	-2372	-12939
Kano	17612	4164	-4699	17077	-535
Kwara	7852	-740	-4557	2556	-5240
Lagos	45302	1602	29725	76629	31327
Niger	56	18	-75	0	-56
Ogun	1828	137	1279	3244	1416
Ondo	2411	-1626	-131	654	-1757
Oyo	6846	-2282	-1250	3314	-3532
Plateau	1944	-158	477	2263	319
Rivers	7105	1543	-4085	4563	-2542
Sokoto	3458	1072	-3702	829	-2630

Shift-share Analysis of Nigeria's Manufacturing Employment Growth 1973-78

State	National Component (1)	Industry mix Component (2)	Competitive Component (3)	Total or observed growth (4)	Net total Shift (5)
Anambra	12654	-11785	-4635	-3766	-16420
Bauchi	958	-907	-575	-524	-1482
Bendel	29245	-28459	-14002	-13216	-42461
Benue	82	-51	106	137	55
Borno	803	-498	48	353	-450
Cross River	14992	-12837	-1762	393	-14599
Gongola	446	-514	-209	-277	-723
Imo	11043	-10611	2959	3391	-7652
Kaduna	4394	-4286	12811	12919	8525
Kano	30763	-29268	-3072	-1577	-32340
Kwara	4125	-8598	862	-3611	-7736
Lagos	115261	-95782	-1833	17646	-97615
Niger	201	-192	433	442	241
Ogun	5227	-5475	2865	2617	-2610
Ondo	4096	-350	-614	-868	-4964
Oyo	7818	-7932	-3801	-3915	-11733
Plateau	3770	-4796	1960	934	-2836
Rivers	9655	-8097	6044	7602	-2053
Sokoto	2942	-2162	-1564	-784	-3726

Quelle: Oyebanji (1982) (mit leichten Korrekturen der Autorin)

TABELLE 19

INDUSTRIAL RELATIONS

<i>Description</i>	<i>Period</i>			<i>Percentage Change Between</i>	
	1980 (1)	1981 ¹ (2)	1982 (3)	(1) & (2) (4)	(2) & (3) (5)
Trade Disputes	355	258	335	-27.3	+ 29.8
Work Stoppages	265	234	253	-11.7	+ 8.1
Workers Involved	221,088	323,700	2,874,721	+46.4	+788.1
Man-days Lost	2,350,998	2,218,223	9,652,400	- 5.6	+335.1

¹ Revised

Source: Federal Ministry of Employment, Labour and Productivity, Lagos.

Quelle: Central Bank of Nigeria (1983), S. 31

TABELLE 20

Regional Disparities Based on Gross Regional Product

Country	National per capita GRP (1976 U.S. dollars)		Year of estimate	Williamson factor ^a	GRP per capita (1976 U.S. dollars)		
	1976	Estimate			Richest region	Poorest region	Richest/Poorest
Netherlands	6,200	3,375	1970	0.1403	4,032	2,578	1.56
Belgium	6,780	3,645	1970	0.1604	4,380	2,616	1.67
Italy	3,050	2,488	1970	0.2718	3,384	1,538	2.20
Germany, Fed. Rep. of	7,380	4,371	1970	0.1352	7,022	2,683	2.62
Japan	4,910	3,274	1972	0.3007	5,555	1,900	2.92
France	6,550	3,989	1970	0.2430	5,918	2,833	2.09
United Kingdom	4,020	3,197	1970	0.1088	3,667	2,566	1.43
India	150	149	1964-65	0.1845	217	97	2.24
Korea, Rep. of	670	373	1970	0.3078	582	270	2.16
Thailand	380	502	1975	0.6775	1,358	215	6.34
Iran ^b	1,936	774	1972	0.9226	3,132	313	10.07
Colombia	630	838	1975	0.3073	1,342	199	6.75
Mexico	1,090	521	1970	0.5343	1,067	198	5.39
Brazil	1,140	440	1969	1.6201	1,102	109	10.14
Venezuela ^b	2,570	1,729	1971	0.5333	3,175	502	6.32
Malaysia	860	438	1970	0.3599	730	202	3.62
Yugoslavia	1,680	740	1968	0.3570	1,354	237	5.72
Argentina ^b	1,550	1,561	1970	0.3132	3,706	397	9.33

Note: The GRP per capita figures refer to the year for which the disparities are estimated. To facilitate comparisons with more recent conditions in 1976, all figures have been translated into 1976 U.S. dollars.

a. An index consisting of a coefficient of variation adjusted for the relative population of each region. Jeffrey G. Williamson, "Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns," *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13 (July 1965), pt. 2.

b. Includes oil.

Source: Various national documents and World Bank files.

Quelle: Renaud (1981), S. 118

Training activities

The development of the curricula for training courses was based on investigations carried out to ascertain:

1. ANAMMCO's manpower needs on yearly basis using the Company's projected growth data.
2. Nigeria's policy guidelines on Technical Education, so that the Training Centre operates within the country's national objectives on technical manpower development.
3. Rules and regulations of nationally recognised examining bodies such as the Federal Ministry of Labour for Trade Test examinations, and the West African Examinations Council (WAEC) for the City & Guilds Examinations.

The Training Centre also liaises with the Industrial Training Fund (ITF) in the Fund's activities and avails itself of useful opportunities in this regard.

DEVELOPMENT OF TRAINING PROGRAMMES AND TRAINING PLANS

Training Programmes are developed for the following types of training:

1. On-The-Job Training
2. Semi-skilled Training
3. Foremen/Supervisors Training
4. Skilled (Apprenticeship) Training.

Courses are run in different areas, and for each area a complete training programme is produced. The training programme usually sets out clearly:

- a) the content of the Course, with resumes if possible,
- b) the major topics, split into items for the purpose of easy knowledge conveyance,
- c) the separate aims of each of those items,
- d) the teaching methods and materials available to be used as aid.

The programmes operated in ANAMMCO Training Centre are very much practically oriented. In planning any particular Course, related practical projects are developed too. The number of practical projects done in a Course is chosen according to Course duration and the Course objectives. Places of work, tools, and materials required for such projects are all prepared in advance of the Course. For required tools that are not part of the bench tool kit, in case of bench projects, indications are given to the Course participants of how and where to procure such tools for the temporary use as needed.

The time required for producing a particular project by the participants is then determined based on experience in the principle of Work-and-Motion-Study. Where such experience is not available, the Training Officers then have to take up tools and go to the bench and/or the machines, produce the project themselves, and calculate the time taken. The calculated time, plus Novice-Time-Allowance is then fixed as time required for finishing the project. If all the above are set for a particular course, then the general course time-table is drawn to show what is done at what time, where, and by which Training Officer. The course time-table is developed further to produce a course directory. Teaching methods and teaching aids are special features of the course directory.

COURSES ORGANIZED

1. ON-THE-JOB TRAINING

Courses within the 'On-The-Job' training scheme are usually of one week duration each. They are offered in the following areas:

1. Tyre Assembly Fitting
2. Frame Assembly Fitting
3. Chassis Assembly Fitting
4. Arc Welding Technique
5. Chassis Electricians' Work
6. Trim Line Electricians' Work

These are practically oriented intensive courses designed and organized to enable previously unexposed participants to carry out their jobs efficiently with only minimum or no supervision at all.

2. SEMI-SKILLED TRAINING

The Semi-skilled Training Courses are each divided into two distinct parts. Part one is the Basic Training while part two is the Specialised Training.

BASIC TRAINING:

The Basic Training is of one month duration. Although, this part of the course involves mainly bench fitting, the participants are led to understand the practical application of the fundamental elements of Workshop Routine; Accident Prevention Measures; Work-and-Motion-Study Principles; and Care and Maintenance of Workshop Equipment.

SPECIALISED TRAINING

The Specialised Training follows immediately after the Basic Training. This is designed to be of two months duration in the following areas:

1. Arc/Gas Welding Technique
2. General Fitting
3. Automobile Mechanic
4. Aggregate Assembly Mechanic
5. Industrial Electricians' Work
6. Automobile Electricians' Work

After the Specialised Training the participants are expected to have acquired special skills to enable them work independently and efficiently. Successful completion of the Semi-skilled Training is accompanied by an award of the Training Centre Certificates designed for the Course.

3. FOREMEN/SUPERVISORS TRAINING

This Course is of NINE WEEKS duration. It is of inter-disciplinary nature as it is meant to be of benefit to Foremen and Supervisors who had their special trainings in different technical disciplines. The aim is to make the participants technically versatile in the context of their industrial functions within the Company. Successful completion of the course should, in addition, enable the participants to find solutions to technical, organizational, and sociological problems in their workplaces. The Course is operated on a block-release system, consisting of three blocks.

BLOCK I

The Block I titled "Technical Training" handles topics picked from within the spectrum of functional Technology in Motor Industry. This takes four weeks.

BLOCK II

Block II is the Workplace Related Training. This is a problem oriented field course which is designed to expose the participants to the, sometimes unpredictable, day-to-day problems of various technical sections of the Company. The participants are also led in this course to procure an insight into the inter-relationship and functioning of the various arms of a complex industrial establishment as a system. The Block II Course is of three weeks duration.

BLOCK III

Block III is titled "Supervisory Techniques", and takes two weeks. During this period, a number of topics dealing with important aspects of industrial management are discussed under the leadership of management experts. This should enable the participants to understand and interpret correctly the posture adopted by the management in any given circumstance. The Training Centre awards a Certificate to each successful participant.

4. SKILLED (APPRENTICESHIP) TRAINING

This is a two-year Indentured Apprenticeship Training designed to produce, for the meantime, the following categories of skilled technical manpower:

1. Maintenance Fitters
2. Automobile Mechanics
3. Industrial Electricians
4. Automobile Electricians
5. Fitter Machinists.

Candidates are recruited from among those still in the pipe line for the West African School Certificate. The Training Centre conducts entrance examinations and interviews for the applicants who meet the Training Centre requirements for these exercises. Conditions for admission into the entrance examination are, completion of Secondary Class IV, a documentary evidence of having had instructions in the relevant science subjects, and being within the age limits stipulated by the Centre. Successful completion of the course opens the way for the trainees to develop their professional talents in the Automobile and Allied Industries. The Course is meant to equip them for high level internal and external examinations in their respective technical fields.

TABELLE 22

PAN : TRAINING

TRADE WELDING	JOB CODE	SYLLABUS	ORIENTATION INTRODUCTION TO OXY-ACE. OXY-ACE WELDING TECHNIQUES BRAZING TECHNIQUES BODY SOLDERING OXY-ACE CUTTING TECHNIQUES ARC WELDING TECHNIQUES M.I.G. WELDING ELECTRIC RESISTANCE WELDING (SPOT) PIPE WELDING ALUMINIUM WELDING CAST IRON WELDING																DURAT DAYS																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
			W5	W10	W11	W12	W/P 13	W14	W15	W16	W17	W18	W19	W20																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						

TABELLE 23

PAN : TRAINING

MODULES

TRADE (MECHANICAL (GENERAL)	JOB CODE	SYLLABUS	MODULES																		
			ORIENTATION BASIC MATHEMATICS I & UNITS BASIC MATHEMATICS II SCIENCE AND CALCULATION MATERIALS TECHNICAL DRAWING I TECHNICAL DRAWING II MEASURING INSTRUMENTS INSPECTION AND MARKING OUT INSTRUMENTS WORKSHOP PRACTICES (WORK BENCH) THREADS MACHINE SHOP PRACTICES I MACHINE SHOP PRACTICES II JIG AND FIXTURES LUBRICATION DAILY ROUTINE INSPECTION (PETROL) CONVEYOR SYSTEM BASIC HYDRAULICS																		
			M5	M10	M11	M12	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	M25	M26	
FITTER/AJUSTER	01.00 MF	MF.01	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
FITTER/AJUSTER	02.00 MF	MF.02	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X					
FITTER/AJUSTER	03.00 MF	MF.03	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
FITTER/AJUSTER	06.00 MF	MF.06	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
HYDRAULIC MECHANIC	06.00 Mh	Mh.06	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X					X			
GENERAL MECHANIC	06.00 Mg	Mg.06	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X					X			
PNEUMATIC MECHANIC	06.00 Mp	Mp.06	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X			X					
SHEET METAL WORKER	06.00 W (sh)	W (sh).06	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X								
TECHNICIAN	06.50 MT	MT.06	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
DURATION (DAYS)			2	2	2	1	5	5	2	2	5	3	5	5	10	5	2	3	5		

62

TABELLE 24

PAN : TRAINING

TRADE ELECTRICAL (GENERAL)	JOB CODE	SYLLABUS	MODULES																DUR DAYS			
			ORIENTATION	BASIC ELECTRICAL THEORY	SCHEMATIC, DIAGRAMS AND DRAWING I	SCHEMATICS, DIAGRAMS AND DRAWING II.	BASIC ELECTRONICS	UNIT AND MEASUREMENTS.	TEST EQUIPMENT AND ELECTRICAL MEASUREMENTS.	CONTROL EQUIPMENT.	PROTECTION EQUIPMENT.	POWER DISTRIBUTION.	HIGH VOLTAGE, POWER AND SUPPLY.	CONTROL EQUIPMENT IN POWER HOUSE.	ELECTRICAL MACHINES FUNCT. AND MAINTENANCE.	ELECTRICAL EQUIPMENT AND MACHINES.	ELECTRICAL WELDING EQUIPMENT.	MECHANICAL WELDING EQUIPMENTS.		SEQUENCE UNIT, HOW IT WORKS AND REPAIRS	DIPPING AND AIR DRIERS S'SYSTEMS.	BURNERS.
MAINTENANCE ELECT. WELDING EQUIPMENT ELECTRICIAN.	06.00 E	E.06	E5	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X									
			E10	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X							
BUILDING INSTALTION ELECTRICIAN	06.00 EI	E.06	E11	X	X	X																
			E12	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
WELDING GUN REPAIR	06.00 EM1	EM.06	E13	X	X	X																
			E14	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
MOTOR REMINDER	06.00 ER	ER.06	F15	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X									
			E16	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
SWITCH ROOM OPERATOR.	06.00 E(SF)	E.06	E17	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X									
			E18	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
TECHNICIAN	06.50 ET	ET.06	E19	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X									
			E20	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
BASIC ELECTRICITY (INTRO. COURSE)	06.00 E	E.06	E21	X																		
			E22																			
			E23																			
			E24																			
			E25																			
			E26																			
			E27																			
			E28																			
			DUR																			

TABELLE 25

Ausbildungsteilnehmer bei PAN, 1978 - 81

Supervisory / Management	1113
Automotive and Related	460
Panel Beating / Spray Painting	540
Panel Beating / Welding	349
Electrical (General)	276
Mechanical (General)	373
Storekeeping	475
Administration Course	138
Induction	2039
Fire Fighting	146
Total	5909

	Belegschaft	Ausbildungs- teilnehmer	Anteil
1978	2762	131	4,7 %
1979	2997	1246	41,6 %
1980	3613	1988	55,0 %
1981	3923	2544	64,9 %
		5909	

Quelle: PAN, Trainingcentre

TABELLE 26

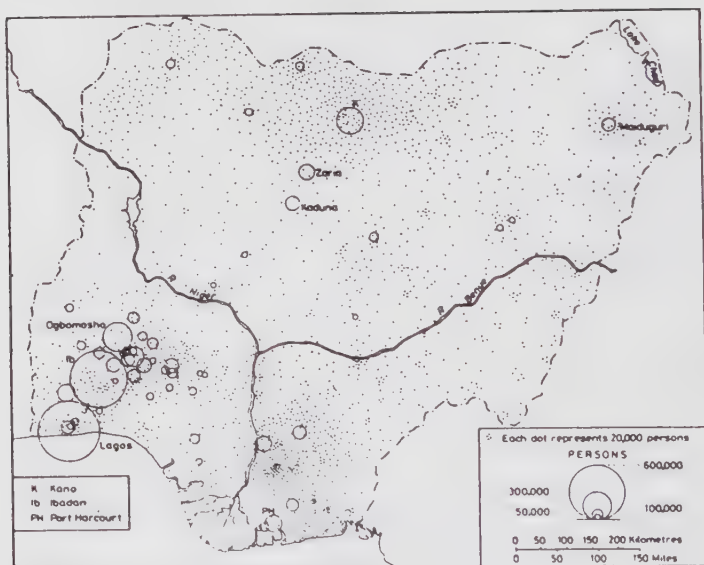
Ausbildungsteilnehmer bei VWoN

	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>
Lehrlinge	57	67	59	69	67	82
ausgebildete Facharbeiter	17	17	16	19	22	25
innerbetriebl. Weiterbildung			271	111	109	148
außerbetriebl. Weiterbildung			61	60	102	112

Quelle: VWoN

KARTE 1

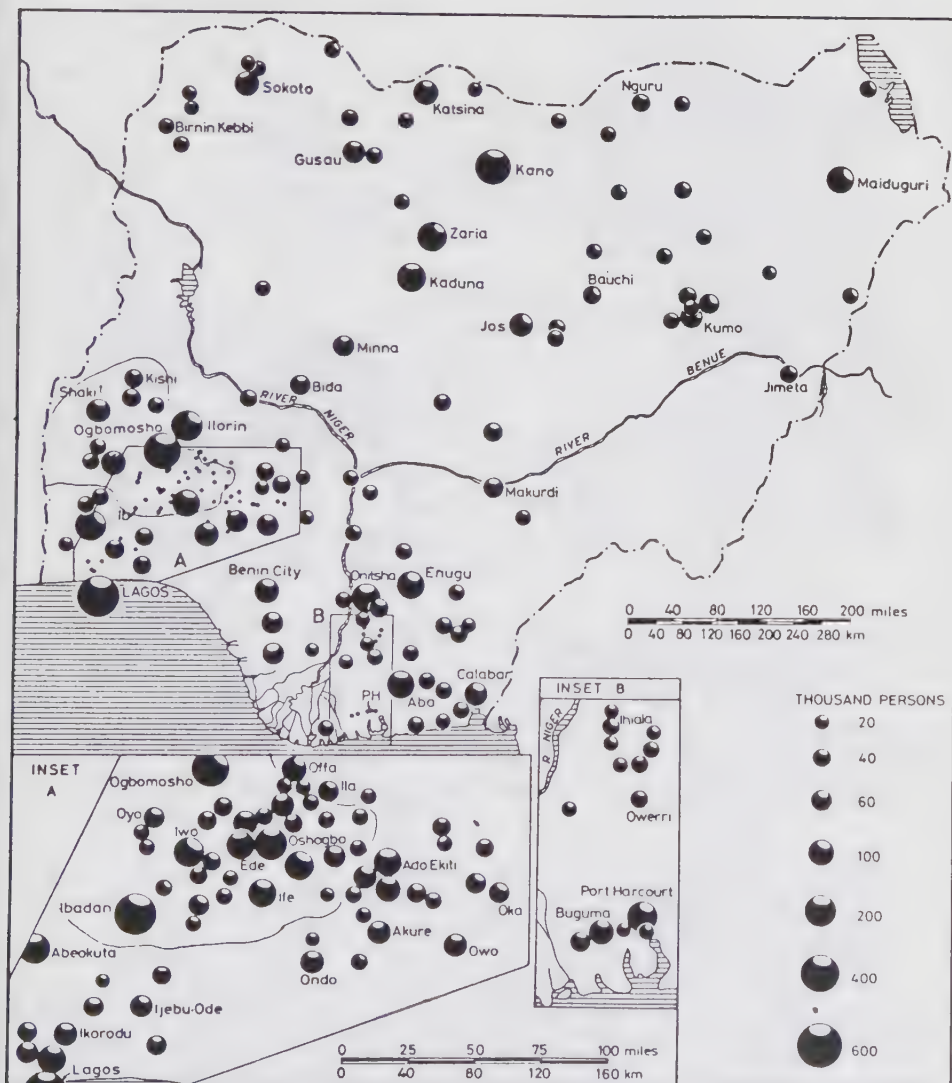
Population density, 1963 Census



Quelle: Afolayan (1978), S. 115

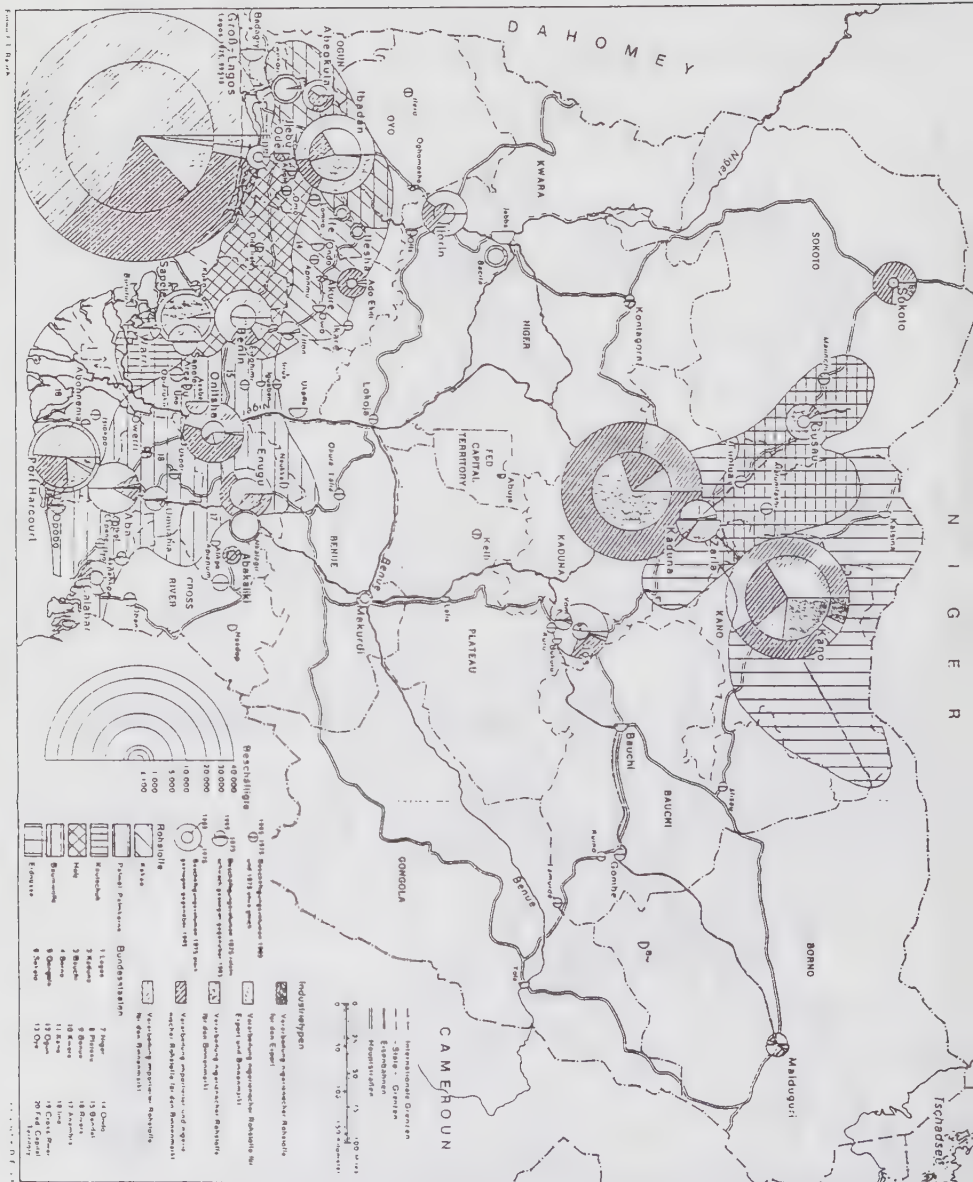
KARTE 2

Distribution of towns and cities with populations of 20 000 or more



Quelle: Ajaegbu (1976), S. 54

KARTE 3



Quelle: Rauch (1981)

LITERATURVERZEICHNIS

- Abu-Lughod, J., Hay, R. Jr. (eds.) (1977), Third World Urbanization, Chicago
- Adegbola, K. (1978), Manufacturing Industries, in: Oguntinyinbo, J.S., Areola, O.O., Filani, M. (eds.), A Geography of Nigerian Development, Ibadan, S. 291 - 304
- Aderinto, A. (1980), Regional and Social Development Problems in Nigeria, in: The Quarterly Journal of Administration, Vol. XIV, Number Three, April 1980
- Aderinto, A. (1981), Labour mobility in Nigeria: patterns and implications for balanced development, in: Labour and Society, Vol. 6, No. 2, April - June 1981, S. 163 - 179
- Afolayan, A.A. (1978), Population, in: Oguntinyinbo, J.S., Areola, O.O., Filani, M. (eds.), A Geography of Nigerian Development, Ibadan, S. 113 - 123
- Ajaegbu, H.I. (1976), Urban and Rural Development in Nigeria, London, Ibadan, Nairobi, Lusaka
- Arbeitsgruppe Stadt-Land-Verflechtung (Hrsg.) (1982), Aspekte der Stadt-Land-Beziehungen in Entwicklungsländern, Schriften des Zentrums für regionale Entwicklungsfor- schung der Justus-Liebig-Universität Gießen, Bd. 22, Saarbrücken, Fort Lauderdale
- Awojobi, A. (1981), Nigeria in Search of a Political Order, Lagos
- Ayeni, M.A.O. (1978), Patterns, Processes and Problems of Urban Development, in: Oguntinyinbo, J.S., Areola, O.O., Filani, M. (eds.), A Geography of Nigerian Development, Ibadan, S. 156 - 174
- Ayeni, B. (1981), Spatial Aspects of Urbanization and Effects on the Distribution of Income in Nigeria, in: Bienen, H., Diejomaoh, V.P. (eds.), The Political Economy of Income Distribution in Nigeria, New York, London, S. 237 - 268

- Balabkins, N. (1982), Indigenization and Economic Development: The Nigerian Experience, in: Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, Vol. 33, Greenwich (Connecticut), London
- Bale, J. (1981), The Location of Manufacturing Industry. An Introductory Approach, Second Edition, Hong Kong
- Baranson, J. (1968), Automotive Industries in Developing Countries, International Bank for Reconstruction and Development, Report No. EC - 162, Washington
- Baranson, J. (1971), International Transfer of Automotive Technology to Developing Countries, Washington
- Barbour, K.M., Oguntoyinbo, J.S., Onyemelukwe, J.O., Nwafor, J.C. (eds.) (1982), Nigeria in Maps, Ibadan
- Batten, D.F. (1983), Spatial Analysis of Interacting Economies, The Role of Entropy and Information Theory in Spatial Input-Output Modeling, Boston
- Baudler, J. (1974), Die Zielbestimmung in der regionalen Wirtschaftspolitik, in: Mitteilungen aus dem Institut für Raumordnung, Bd. 81, Bonn - Bad Godesberg
- Bello, J.A., Iyanda, O. (1981), Appropriate technology choice and employment creation by two multinational enterprises in Nigeria, Multinational Enterprises Programme, Working Paper No. 17, ILO, Geneva
- Berger, M. (1975), Industrialisation policies in Nigeria, München
- Biersteker, T.J. (1978), Distortion or Development? Contending Perspectives on the Multinational Corporation, Cambridge, London
- Bloomfield, G. (1978), The World Automotive Industry, Newton Abbot, London, North Pomfret (Vt.), Vancouver
- Bode, T., Müller-Debus, T. (1978), Direktinvestitionen in Malaysia. Der Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung, Tübingen, Basel

- Boeckh, A. (1982), Abhängigkeit, Unterentwicklung und Entwicklung: Zum Erklärungswert der Dependencia-Ansätze, in: Nohlen, D., Nuscheler, F. (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, Hamburg, S. 133 - 151
- Böventer, E. von (1962), Theorie des räumlichen Gleichgewichts, Tübingen
- Böventer, E. von (1962), Die Struktur der Landschaft - Versuch einer Synthese und Weiterentwicklung der Modelle J.H. von Thürens, W. Christallers und A. Löschs, in: Optimales Wachstum und Optimale Standortverteilung, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Bd. 27, Berlin, S. 77 - 133
- Böventer, E. von (1971), Die räumlichen Wirkungen von öffentlichen und privaten Investitionen, in: Arndt, H., Swatek, D. (Hrsg.), Grundfragen der Infrastrukturplanung für wachsende Wirtschaften, Berlin
- Böventer, E. von (1974), Die Theorie der Regionalstruktur als Grundlage der Regionalpolitik und Regionalplanung, in: Funcke, R. (Hrsg.), Heidenheimer Schriften zur Regionalwissenschaft, August Lösch in Memoriam, Heft 2: Aspekte zur Regionalstruktur, August-Lösch-Tage 1973, Heidenheim, S. 13 - 38
- Böventer, E. von (1975), Regional Growth Theory, in: Urban Studies, Vol. 12, S. 1 - 29
- Böventer, E. von (1979), Standortentscheidung und Raumstruktur, Hannover
- Borchardt, K. (1972), Die industrielle Revolution in Deutschland, München
- Brösse, U. (1972), Ziele in der Regionalpolitik und in der Raumordnungspolitik, Berlin
- Brookfield, H. (1979), Urban Bias, Rural Bias, and the Regional Dimension: To the House of Tweedledee, in: Hill, K.Q. (ed.), Toward a New Strategy for Development, A Rothko Chapel Colloquium

- Business International (1981), Nigeria: An Oil Economy strives for Balanced Development, o.O.
- Buttler, F. (1969), Entwicklungsstufen in wirtschaftspolitischer Sicht unter besonderer Berücksichtigung ihrer Anwendbarkeit auf unterentwickelte Volkswirtschaften, Göttingen
- Buttler, F. (1973), Entwicklungspole und räumliches Wirtschaftswachstum, Tübingen
- Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P. (1977), Grundlagen der Regionalökonomie, Hamburg
- Central Bank of Nigeria (1982 a), Annual Report and Statement of Accounts, For the Year Ended 31st December 1981, Lagos
- Central Bank of Nigeria (1982 b), Economic and Financial Review, Vol. 20, No. 1, June 1982
- Central Bank of Nigeria (1983), Annual Report and Statement of Accounts, For the Year Ended 31st December 1982, Lagos
- Chatterji, M. (1983), Management and Regional Science for Economic Development, Boston
- Cipolla, C.M. (1972), Die Industrielle Revolution in der Weltgeschichte, in: Borchardt, K., Die industrielle Revolution in Deutschland, München, S. 7 - 21
- The Constitution of the Federal Republic of Nigeria (1979), With the Amendments, Lagos
- Damachi, U.G., Seibel, H.D. (eds.) (1973), Social Change and Economic Development in Nigeria, New York
- Datta-Chaudhuri, M. (1980), Infrastructure and Location, in: Cody, J., Hughes, H., Wall, D. (eds.), Policies for Industrial Progress in Developing Countries, New York, u.a., S. 235 - 258

- Dent, M. (1983), Conflict and Reconciliation in Nigeria: The Approach to the Elections, Conflict Studies, The Institute for the Study of Conflict, No. 150, London
- Diejomah, V. (1979), Industrial Relations in a Development Context: The Case of Nigeria, in: Damachi, U., Seibel, H.D., Trachtmann, L. (eds.), Industrial Relations in Africa, New York, S. 169 - 200
- DIYAM Consultants (1983), In Depth Study of the Automobile Industry in Nigeria, Kano
- Dürr, H.-P. (1984), Das Netz des Physikers. Über die Beziehung zwischen Naturwissenschaft und Wirklichkeit, Süddeutsche Zeitung 21./22. Jan. 1984
- Dunning, J.H. (1981), Multinational Enterprises and Trade Flows of Developing Countries, in: ders., International Production and the Multinational Enterprise, London, S. 304 - 320
- Dunning, J.H. (1981 a), Multinational Enterprises, Locational Strategies and Regional Development, in: ders., International Production and the Multinational Enterprise, London, S. 249 - 271
- Edwards, E.O. (1974), Employment in Developing Countries, in: ders. (ed.), Employment in Developing Nations, New York, London, S. 1 - 46
- El-Shakhs, S. (1974), Development Planning in Africa, An Introduction, in: El-Shakhs, S., Obudho, R. (eds.), Urbanization, National Development, and Regional Planning, New York, London, S. 3 - 12
- Ettlinger, N. (1984), A Note on Rank-Size and Primacy: In Pursuit of a Parsimonious Explanation, in: Urban Studies 21, S. 195 - 197
- Executive Office of the President, Department of Information (1982), The Shagari Administration. Facts and Figures of Development, Vol. 11: Industries, Lagos

- Fapohunda, O., Lubell, H. et.al. (1978), Lagos - Urban development and employment, International Labour Office, Geneva
- Fashoyin, T. (1980), Industrial Relations in Nigeria, London
- Federal Government (1980 a), Nigerian Industrial Policy and Strategy: Guideline to Investors , Lagos
- Federal Government (1980 b), Report of the Presidential Commission on Revenue Allocation, Vols. I - IV, Lagos
- Federal Government (1983), Economic and Statistical Review 1982, Lagos
- Federal Ministry of National Planning (o.J.), Guidelines for the Fourth National Development Plan 1981 - 85, Lagos
- Federal Office of Statistics (1981 a), Annual Abstract of Statistics, 1981 Edition, Lagos
- Federal Office of Statistics (1981 b), Digest of Statistics, Vol. 28, Lagos, June 1981
- Federal Office of Statistics (1982), Nigerian Gross Domestic Product and Allied Macro-Aggregates 1973/74 - 1981, Vol. 1, No. 1, Lagos, April 1982
- Fei, J.C., Ranis, G. (1964), Development of the Labour Surplus Economy: Theory and Policy, Homewood (Ill.)
- Filani, M.O. (1981), Nigeria: The Need to Modify Centre-Down Development Planning, in: Stöhr, W.B., Taylor, D.R.F. (eds.), S. 283 - 304
- Fisch, O. (1984), Regional Income Inequality and Economic Development, in: Regional Science and Urban Economics 14 (1984), S. 89 - 111
- Friedmann, J. (1973), Urbanization, Planning, and National Development, Beverly Hills, London

- Friedmann, J., Douglass, M. (1978), Agropolitan Development: Towards a New Strategy for Regional Planning in Asia, in: Lo, F.C., Salih, K. (eds.), Growth Pole Strategy and Regional Development Policy: Asian Experience and Alternative Approaches, Oxford, S. 163 - 192
- Friedmann, J., Wulff, R. (1975), The urban transition, Comparative studies of newly industrializing societies, London
- Fürst, D., Klemmer, P., Zimmermann, K. (1976), Regionale Wirtschaftspolitik, Tübingen
- Furtado, C. (1977), Unterentwicklung und Abhängigkeit. Eine globale Hypothese, in: Senghaas, D. (Hrsg.), Peripherer Kapitalismus, Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt/M., S. 159 - 165
- Gaebe, W. (1981), Zur Bedeutung von Agglomerationswirkungen für industrielle Standortentscheidungen, Mannheim
- Gambari, I.A. (1980), Party Politics and Foreign Policy, Nigeria under the First Republic, Zaria
- Gihring, T. (1982), Accessibility Choices and Opportunities in Zaria, Nigeria, in: Third World Planning Review, Vol. 4, No. 4, Nov. 1982, S. 388 - 399
- Gilbert, A. (1978), Industrial Location Theory: Its Relevance to an Industrialising Nation, in: Hoyle, B.S. (ed.), Spatial Aspects of Development, Chichester, S. 271 - 289
- Grotz, R. (1979), Räumliche Beziehungen industrieller Mehrbetriebsunternehmen, in: Borchardt, C., Grotz, R. (Hrsg.), Festschrift für Wolfgang Meckelein, Stuttgart, S. 225 - 243
- Güsten, R. (1973), Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Afrika, in: Giersch, H., Haas, H.-D. (Hrsg.), Probleme weltwirtschaftlicher Arbeitsteilung, Kiel

- Hakam, A.N. (1977), The Locational Pattern of Foreign Private Industrial Investments in Nigeria, in: Teriba, O., Kayode, M.O. (Eds.), Industrial Development in Nigeria, Patterns, Problems and Prospects, Ibadan, S. 149 - 162
- Hansen, N.M. (1967), Development Pole Theory in a Regional Context, in: Kyklos, Vol. XX, S. 709 - 727
- Hansen, N.M. (1981), Development from Above: The Centre-Down Development Paradigm, in: Stöhr, W.B., Taylor, D.R.F. (eds.), S. 15 - 38
- Hauser, J. (1974), Bevölkerungsprobleme der Dritten Welt, Bern
- Hay, R. Jr. (1977), Patterns of Urbanization and Socio-Economic Development in the Third World: An Overview, in: Abu-Lughod, J., Hay, R. Jr. (eds.), Third World Urbanization, Chicago, S. 71 - 101
- Hemmer, H.-R. (1978), Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer. Eine Einführung, München
- Hesse, H., Sautter, H. (1977), Entwicklungstheorie und -politik, Bd. I: Entwicklungstheorie, Tübingen, Düsseldorf
- Hewings, G.J.D. (1977), Regional Industrial Analysis and Development, London
- Higgins, B., Higgins, J.D. (1982), The reluctant planner - an overview, in: Cook, W.D., Kuhn, T.E. (eds.), Planning Processes in Developing Countries: Techniques and Achievements, Amsterdam, New York, Oxford, S. 15 - 46
- Hirschman, A. (1958), The Strategy of Economic Development, New Haven
- Hoyle, B.S. (ed.) (1978), Spatial Aspects of Development, Chichester

- Hughes, H. (1980), Achievements and Objectives of Industrialization, in: Cody, J., Hughes, H., Wall, D. (eds.), Policies for Industrial Progress in Developing Countries, New York u.a., S. 11 - 38
- ILO (1976), The impact of multinational enterprises on employment and training, Geneva
- ILO (1978), Wages and working conditions in multinational enterprises, Geneva
- ILO (1981 a), Employment effects of multinational enterprises in developing countries, Geneva
- ILO (1981 b), Multinationals' training practices and development, Geneva
- ILO (1981 c), First Things First, Meeting the Basic Needs of the People of Nigeria, Addis Ababa
- Isard, W. (1956), Location and Space-Economy, A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure, Cambridge (Mass.)
- Isard, W. (1960), Methods of Regional Analysis: An Introduction to Regional Science, Cambridge (Mass.), London
- Isard, W. (1975), Introduction to Regional Science, Englewood Cliffs (New Jersey)
- Iwayemi, A. (1982), Economic Growth in Nigeria since 1960: Emerging Issues and Evidence, in: Vierteljahresberichte Nr. 89, Sept. 1982, S. 227 - 248
- Iyanda, O., Bello, J.A. (1979), Employment effects of multinational enterprises in Nigeria, Multinational Enterprises Program, Working Paper No. 10, ILO, Geneva
- Jenssen, B., Kunzmann, K.R. (1982), Raumplanung in Entwicklungsländern - Eine Einführung, in: dies. (Hrsg.), Aspekte der Raumplanung in Entwicklungsländern, Dortmunder Beiträge zur Raumplanung, Bd. 13, Dortmund

- Kaldor, N. (1978), The Case for Regional Policies, in: Scottish Journal of Political Economy 17 (1970), in: Further Essays on Economic Theory, New York 1978, S. 139 - 154
- Kebschull, D. et.al. (1980), Wirkungen von Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, Baden-Baden
- Kelley, A.C., Williamson, J.G., Cheetham, R.J. (1972), Dualistic Economic Development, Theory and History, Chicago, London
- Khan, A.U. (1974), Appropriate Technologies: Do we Transfer, Adapt, or Develop? in: Edwards, E.O. (ed.), Employment in Developing Nations, New York, London, S. 223 - 234
- Klages, K.D. (1975), Das regionale Entwicklungsgefälle. Ein Beitrag zur Regionalplanung in Entwicklungsländern, Bochumer Schriften zur Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik, Tübingen, Basel
- Kobrin, S.J. (1977), Foreign Direct Investment, Industrialization and Social Change, Greenwich (Connecticut)
- Koll, R. (1977), Regionales Wachstum, Diss.
- Kuklinski, A.R. (ed.) (1975), Regional Development and Planning, Leyden
- Kuklinski, A.R. (ed.) (1981), Polarized Development and Regional Policies, The Hague, Paris, New York
- Lal, D. (1975), Appraising Foreign Investment in Developing Countries, London
- Lall, S. (1978), Transnational Domestic Enterprises, and Industrial Structure in Host LDCs: A Survey, in: Oxford Economic Papers 1978, S. 217 - 248
- Lall, S. (1979), The indirect employment effects of multinational enterprises, ILO, Geneva

- Lall, S., Streeten, P. (1977), Foreign Investment, Trans-nationals and Developing Countries, London, Basingstoke
- Lasuén, J.R. (1973), Urbanisation and Development - the Temporal Interaction between Geographical and Sectoral Clusters, in: Urban Studies 10, S. 163 - 188
- Latham, W.R. (1976), Locational behavior in manufacturing industries, Studies in applied regional science, Vol. 4, Leiden
- Lauschmann, E. (1976), Grundlagen einer Theorie der Regionalpolitik, 3. Auflage, Hannover
- Lefebvre, L. (1981), Normative and Institutional Problems in Regional Planning: Urban vs. Rural Development, in: Kuklinski, A. (ed.), Polarized Development and Regional Policies, The Hague, S. 187 - 198
- Leibenstein, H. (1957), Economic Backwardness and Economic Growth, New York
- Lewis, W.A. (1954), Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, in: The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 22, S. 139 ff.
- Lipton, M. (1982), Migration from Rural Areas of Poor Countries: The Impact on Rural Productivity and Income Distribution, in: Sabot, R.H. (ed.), Migration and the Labor Market in Developing Countries, Boulder (Col.), S. 191 - 228
- Lösch, A. (1940), Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, Jena
- Lonski, W. von, Rauch, T. (1982), Nigeria, in: Nohlen, D., Nuscheler, F. (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt, Bd. 4, S. 296 - 317
- Lubeck, P.M. (1977), Contrasts and Continuity in a Dependent City: Kano, Nigeria, in: Abu-Lughod, J., Hays, R. Jr. (eds.), Third World Urbanization, Chicago

- Magobunje, A. (1973), Manufacturing and the geography of development in tropical Africa, in: Economic Geography 49, S. 1 - 19
- Magobunje, A. (1974), Urbanization Problems in Africa, in: El-Shaks, S., Obudho, R. (eds.), Urbanization, National Development, and Regional Planning, New York, London, S. 13 - 26
- Magobunje, A. (1977), The Urban Situation in Nigeria, in: Goldstein, S., Sly, D. (eds.), Patterns of Urbanization: Comparative Country Studies, Dolhain (Belgium), S. 569 - 641
- Magobunje, A. (1978), Growth Poles and Growth Centres in the Regional Development of Nigeria, in: Kuklinski, A. (ed.), Regional Policies in Nigeria, India and Brazil, The Hague, Paris, New York
- Malecki, E.J. (1983), Technology and Regional Development: A Survey, in: International Regional Science Review, Vol. 8, No. 2, S. 89 - 125
- McGranahan, D.V., Richard-Proust, C., Sovani, N.V., Subramanian, M. (1972), Contents and Measurement of Socioeconomic Development, A Staff Study of the United Nations Research Institute for Social Development, New York
- Meyen, J. (1977), Mobilität der Industriebeschäftigten des Agglomerationsraumes von Lagos (Nigeria), in: Die Erde 1977/4, S. 353 - 356
- Michalet, Ch.-A. (1976), The Multinational Companies and the New International Division of Labour, World Employment Programme Research, Working Paper, ILO, Geneva
- Misra, R.P. (1979), Social Dimensions of Regional Development, in: Kuklinski, A., Kultalahti, O., Koskiahho, B. (eds.), Regional Dynamics of Socioeconomic Change, Tampere, S. 137 - 154
- Mlia, J. (1974), National Urban Development Policy: The Issues and the Options, in: El-Shaks, S., Obudho, R. (eds.), Urbanization, National Development, and Regional Planning, New York, London, S. 75 - 89

- Morgan, T. (1975), Economic Development, Concept and Strategy, New York, Evanston, San Francisco, London
- Morgan, W.T.W. (1983), Nigeria, Harlow
- Moulaert, F., Salinas, P.W. (eds.) (1983), Regional Analysis and the New International Division of Labor, Boston
- Mouly, J., Costa, E. (1974), Employment Policies in Developing Countries, A Comparative Analysis, London
- Müller, H.-J. (1982), Die Entwicklungstheorien des "balanced growth" und "unbalanced growth" aus klassischer Sicht. Eine vergleichende Analyse, München
- Myrdal, G. (1957), Economic theory and underdeveloped regions, London
- Nafziger, E.W. (1983), The Economics of Political Instability, The Nigerian-Biafran War, Boulder (Col.)
- National Manpower Board (1979), Federal Ministry of National Planning, Report of the Labour Force Sample Survey 1974, Lagos
- National Manpower Board (1980), Federal Ministry of National Planning, Study of Nigeria's Manpower Requirements 1977, Lagos
- The National Planning Office (1981), Fourth National Development Plan 1981 - 85, Vol. I, Lagos
- The National Planning Office (1981 II), Fourth National Development Plan, Vol. II, Lagos
- Nigerian Enterprises Promotion Board (1977), Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1977, Promotion of Nigerian Enterprises, Lagos
- Nigerian Investment Information and Promotion Center (o.J.), Incentives to Invest in Nigeria, Lagos

- Nijkamp, P. (1983), Qualitative Impact Assessments of Spatial Policies in Developing Countries, in: Regional Development Dialogue, Vol. 4, No. 1, Spring 1983, S. 44 - 62
- Nohlen, D., Nuscheler, F. (1982 a), Was heißt Dritte Welt? in: dies. (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, Hamburg, S. 11 - 24
- Nohlen, D., Nuscheler, F. (1982 b), Indikatoren von Unterentwicklung und Entwicklung. Probleme der Messung und quantifizierenden Analyse, in: dies. (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, Hamburg, S. 451 - 487
- Nohlen, D., Nuscheler, F. (1982 c), Was heißt Entwicklung? in: dies. (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, Hamburg, S. 48 - 72
- Nohlen, D., Nuscheler, F. (1982 d), Was heißt Unterentwicklung? in: dies. (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, Hamburg, S. 25 - 47
- Nuscheler, F. (1982), "Befriedigung der Grundbedürfnisse" als neue entwicklungspolitische Lösungsformel, in: Nohlen, D., Nuscheler, F. (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, Hamburg, S. 332 - 358
- Obadan, M.I. (1980), Direct Foreign Investment, A Case Study from Nigeria, in: Intereconomics, Hamburg, 1, January/February 1980, S. 39 - 42
- Ochel, W. (1982), Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft, Köln
- Ohiorhenuan, J.E.E. (1978), Interindustrial linkages and industrialisation in underdeveloped countries, a note, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 20, No. 1, March 1978, S. 149 - 157
- Ojigbo, O. (1980), Nigeria Returns to Civilian Rule, Lagos
- Okunrotifa, P.O. (1978), Education and Manpower Development, in: Oguntinyinbo, J.S., Areola, O.O., Filani, M. (eds.), A Geography of Nigerian Development, Ibadan, S. 193 - 207

- Olayemi, O.A. (1981), Land Transportation: Its Problems and Effects on Nigeria's Economic Development, in: Onakomaiya, S.O., Ekanem, N.F. (eds.), Transportation in Nigerian National Development, Ibadan, S. 99 - 122
- Onakomaiya, S.O. (1978 a), Overland Transport, in: Oguntoyinbo, J.S., Areola, O.O., Filani, M. (eds.), A Geography of Nigerian Development, Ibadan, S. 316 - 337
- Onakomaiya, S.O. (1978 b), Modernization of Road Transport, Planning Strategies in Nigeria, in: The Quarterly Journal of Administration, Vol. XII, No. Four, July 1978, S. 393 - 407
- Onoh, J.K. (1983), The Nigerian Oil Economy, From Prosperity to Glut, London
- Onwuka, R.I. (1982), Development and Integration in West Africa: The Case of the Economic Community of West African States (ECOWAS), Ife
- Osuagwu, H.G.O. (1982), Investment Demand in a Developing Country, The Nigerian Case, Washington (D.C.)
- Oyebanji, J.O. (1982), Regional Shifts in Nigerian Manufacturing, Urban Studies (1982) 19, S. 361 - 375
- Oyelabi, J.A. (1979), Tariffs, Domestic Prices, Effective Protection and the Structure of Foreign Trade in Nigeria, NISER Monograph Series No. 7, Ibadan
- Panchamukhi, V.R. (1975), Linkages in Industrialization: A Study of Selected Developing Countries in Asia, in: Journal of Development Planning, No. 8, S. 121 - 165
- Pegrum, D. (1968), Transportation. Economics and Public Policy, Homewood (Ill.)
- Penrose, E. (1976), 'Ownership and control': multinational firms in less developed countries, in: Helleiner, G.K. (ed.), A World Divided, The Less Developed Countries in the International Economy, Cambridge, S. 147 - 174

- Pfeffer, K.-H. (1967), Die Entwicklungsländer in soziologischer Sicht, Hamburg
- Raisch, M. (1973), Die Konzentration in der deutschen Automobilindustrie, Betriebswirtschaftliche Bestimmungsfaktoren und Auswirkungen, Berlin
- Raj, K.N. (1975), Linkages in Industrialization and Development Strategy: Some Basic Issues, in: Journal of Development Planning, No. 8, S. 105 - 119
- Rauch, T. (1981), Das nigerianische Industrialisierungsmuster und seine Implikationen für die Entwicklung peripherer Räume, Hamburg
- Reichwein, F. (1984), Weltwirtschaft am Jahreswechsel 1983/84. Nigeria, Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln, März 1984
- Reiffers, J.-L., Cartapanis, A., Experton, W., Fuguet, J.-L. (1982), Transnational corporations and endogenous development. Effects on culture, communication, education and science and technology, UNESCO, Paris
- Renaud, B. (1981), National Urbanization Policy in Developing Countries, A World Bank Research Publication, Washington (D.C.)
- Richardson, H.W. (1973), Regional Growth Theory, London, Basingstoke
- Richardson, H.W. (1978), The State of Regional Economics, A Survey Article, in: International Regional Science Review, Vol. 3, No. 1, S. 1 - 48
- Richardson, H.W. (1979), Regional Economics, Urbana, Chicago, London (1978, 1979)
- Richardson, H.W. (1979 a), Aggregate Efficiency and Inter-regional Equity, in: Folmer, H., Oosterhaven, J. (eds.), Spatial Inequalities and Regional Development, Boston, S. 161 - 183

- Richardson, H.W. (1982), Industrial Policy and Regional Development in Less-Developed Countries, in: Bell, M.E., Lande, P.S. (eds.), Regional Dimensions of Industrial Policy, Lexington (Mass.), Toronto, S. 93 - 120
- Rondinelli, D.A. (1983), Secondary Cities in Developing Countries. Policies for Diffusing Urbanization, Beverly Hills, London, New Delhi
- Rondinelli, D.A., Ruddle, K. (1978), Urbanization and Rural Development, A Spatial Policy for Equitable Growth, New York
- Rostow, W.W. (1967), Stadien wirtschaftlichen Wachstums, 2. Auflage, Göttingen
- Rupley, L.A. (1981), Revenue Sharing in the Nigerian Federation, in: The Journal of Modern African Studies, Vol. 19, No. 2, S. 257 - 277
- Sada, P.O. (1981), Urbanization and Income Distribution in Nigeria, in: Bienen, H., Diejomaoh, V.P. (eds.), The Political Economy of Income Distribution in Nigeria, New York, London, S. 269 - 297
- Schätzl, L. (1973), Räumliche Industrialisierungsprozesse in Nigeria, Gießen
- Schätzl, L. (1978), Überlegungen zum langfristigen regionalen Wirtschaftswachstum, Eine Fallstudie über Nigeria, in: Die Erde, 109. Jahrgang, S. 445 - 455
- Schätzl, L. (1981), Wirtschaftsgeographie 1, Theorie, und 2, Empirie, Paderborn, München, Wien, Zürich
- Schamp, E.W. (1983), Grundansätze der zeitgenössischen Wirtschaftsgeographie, in: Geographische Rundschau, 2/1983, S. 74 - 80
- Schmidt, H. (1966), Räumliche Wirkung der Investitionen im Industrialisierungsprozeß. Analyse des regionalen Wirtschaftswachstums, Köln, Opladen

- Scholing, E. (1982), Zur mehrdimensionalen Messung des wirtschaftlichen Entwicklungsstandes, in: Kyklos, Vol. 35, S. 201 - 222
- Schuh, G.E. (1982), Out-Migration, Rural Productivity, and the Distribution of Income, in: Sabot, R.H. (ed.), Migration and the Labor Market in Developing Countries, Boulder (Col.), S. 161 - 190
- Schumacher, E.F. (1973), Small is Beautiful, A Study of Economics as if People Mattered, New York
- Schultz, T.P., Notes on the Estimation of Migration Decision Functions, in: Sabot, R.H. (ed.), Migration and the Labor Market in Developing Countries, Boulder (Col.), S. 81 - 126
- Schultz, S., Schumacher, D. (1977), Interindustrial Linkages in Developing Countries. A Comparative Analysis of Backward and Forward Linkages, in: Konjunkturpolitik, Vol. 23, S. 363 - 390
- Schwefel, D. (1975), Beiträge zur sozioökonomischen Beurteilung von Investitionsvorhaben, Frankfurt
- Schwefel, D. (1978), Basic Needs, Planning and Evaluation, Occasional Papers of the German Development Institute (GDI), No. 50, Berlin
- Seers, D. (1977), Was heißt 'Entwicklung'? in: Senghaas, D. (Hrsg.), Peripherer Kapitalismus, Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt a.M., S. 37 - 67
- Sen, A. (1975), Employment, Technology and Development, Oxford
- Sen, A. (1980), Labor and technology, in: Cody, J., Hughes, H., Wall, D. (eds.), Policies for Industrial Progress in Developing Countries, New York u.a., S. 121 - 158
- Senghaas, D. (1977), Vorwort. Elemente einer Theorie des peripheren Kapitalismus, in: ders. (Hrsg.), Peripherer Kapitalismus - Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt a.M., S. 7 - 36

- Senghaas, D. (1979), Dissoziation und autozentrierte Entwicklung. Eine entwicklungspolitische Alternative für die Dritte Welt, in: ders. (Hrsg.), Kapitalistische Weltökonomie - Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik, Frankfurt a.M., S. 376 - 412
- Siebert, H. (1970), Regionales Wirtschaftswachstum und interregionale Mobilität, Tübingen
- Sinclair, S.W. (1978), Urbanisation and Labour Markets in Developing Countries, London
- Smith, D.H. (1971), Industrial location: an economic geographical analysis, New York
- Statistisches Bundesamt (1983), Statistik des Auslandes, Länderkurzbericht Nigeria 1983, Wiesbaden
- Stevens, C. (1982), Nigeria: Economic Prospects to 1985. After the Oil Glut, The Economist Intelligence Unit, Special Report No. 123, London
- Stewart, F. (1974), Technology and Employment in Less Developed Countries, in: Edwards, E.O. (ed.), Employment in Developing Nations, New York, London, S. 83 - 132
- Stewart, F. (1978), Technology and Underdevelopment, 2nd edition, London, Basingstoke
- Stiglitz, J.E. (1982), The Structure of Labor Markets and Shadow Prices in Less Developed Countries, in: Sabot, R.H. (ed.), Migration and the Labor Market in Developing Countries, Boulder (Col.), S. 13 - 63
- Stöhr, W.B. (1981), Development from Below: The Bottom-Up and Periphery-Inward Development Paradigm, in: Stöhr, W.B., Taylor, D.R.F. (eds.), S. 39 - 72
- Stöhr, W.B., Taylor, D.R.F. (1981), Development from Above or Below? Some Conclusions, in: dies. (eds.), S. 453 - 480

- Stöhr, W.B., Taylor, D.R.F. (eds.) (1981 a), Development from Above or Below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries, New York
- Stolper, W. (1971), Planung, Preise und Löhne in unterentwickelten Ländern, in: Verstehen und Gestalten der Wirtschaft, Festgabe für Friedrich Lutz, Tübingen, S. 337 - 356
- Streit, M. (1967), Über die Bedeutung des räumlichen Verbunds im Bereich der Industrie, Ein empirischer Beitrag zur Regionalpolitik, Köln, Berlin, Bonn, München
- Taylor, M.J., Thrift, N.J. (1982), Part Two: The Geographical Ramifications of Multinational Corporations, Introduction, in: dies. (eds.), The Geography of Multinationals, Studies in the Spatial Development and Economic Consequences of Multinational Corporations, New York, S. 139 - 146
- Teriba, O., Kayode, M.O. (1977), Industrial Location and Development Policy in Nigeria, in: Magobunje, A., Faniran, A. (eds.), Regional Planning and National Development in Tropical Africa, Ibadan, S. 118 - 128
- Tesch, P. (1980), Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen, Berlin
- Timmermann, V. (1982), Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, Göttingen
- Tomori, S. (1979), Industrial development and employment in Nigeria, in: Damachi, U.G., Ewusi, K. (eds.), Manpower supply and utilisation - In Ghana, Nigeria and Sierra Leone, ILO, Geneva, S. 7 - 17
- Townroe, P.M. (ed.) (1974), Social and Political Consequences of the Motor Car, Newton Abbot, North Pomfret, Vancouver
- Trunzer, H.F. (1980), Infrastrukturinvestitionen und Wirtschaftswachstum, Bad Honnef

- United Nations Centre on Transnational Corporations (1981),
Transnational Corporation Linkages in Developing
Countries, The Case of Backward Linkages via Sub-
contracting, A Technical Paper, New York
- United Nations Center on Transnational Corporations (1983),
Transnational Corporations in the International Auto
Industry, New York
- Vaitsos, C. (1976), Power, knowledge and development policy:
relations between transnational enterprises and
developing countries, in: Helleiner, G.U. (ed.), A
World Divided, The Less Developed Countries in the
International Economy, Cambridge, S. 113 - 146
- Vernon, R. (1977), Storm over the Multinationals, The Real
Issues, Cambridge (Mass.)
- Walter, H. (1983), Wachstums- und Entwicklungstheorie,
Stuttgart, New York
- Watanabe, S. (1980), Multinational enterprises and employ-
ment-oriented "appropriate" technologies in developing
countries, Working Paper No. 14, ILO, Geneva
- Weber, A. (1922), Über den Standort der Industrie, 1. Teil.
Reine Theorie des Standorts, 2. Auflage, Tübingen
- Williamson, J.G. (1965), Regional Inequality and the Process
of National Development: A Discription of the Patterns,
in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 13,
July 1965, S. 3 - 84
- Winston, G.C. (1981), Increasing manufacturing employment
through fuller utilisation of capacity in Nigeria, in:
Phan-Thuy, N., Betancourt, R., Winston, G.C., Kabaj, M.
(eds.), Industrial Capacity and Employment Promotion,
ILO, Westmead, S. 92 - 170
- The World Bank (1983), World Development Report 1983, New York
- The World Bank (1984), World Development Report 1984, New York
- Yesufu, T.M. (1982), The Dynamics of Industrial Relations:
The Nigerian Experience, Ibadan

L e b e n s l a u f

30. 11. 1954	als erstes Kind von Dr.rer.nat. Waldemar Wirz und seiner Frau Inge in Koblenz geboren
1961 - 1965	Besuch der Volksschule Gauting
1965 - 1974	Besuch des neusprachlichen Gymnasiums Icking, mit dem Abitur abgeschlossen
Winter 1974	Aufnahme des Chemiestudiums an der Ludwig-Maximilians-Universität München
Sommer 1975	Fachwechsel zu Volkswirtschaftslehre
Herbst 1977 - Frühjahr 1978	Studium am University College Swansea, Wales, Großbritannien
Winter 1980	Abschluß des Studiums in München mit dem Diplom
Winter 1980 - Sommer 1981	Reisen
seit Herbst 1981	Arbeiten zu einer volkswirtschaftlichen Dissertation
Herbst 1983	6-wöchiger Studienaufenthalt in Nigeria

